GRUP CIPUTRA

CITRARAYA

KOTA NUANSA SENI

RS/RSS MEKAR ASRI

CITRARAYA KOTA NUANSA SENI

KOMITMEN PENGEMBANG HUNIAN BERKUALITAS

GRUP CIPUTRA
CITRARAYA
KOTA NUANSA SENI

Citraraya Kota Nuansa Seni adalah buah karya dari pengembang (developer) yang komitmen dengan pembangunan perumahan berdasarkan konsep 1:3:6. Rumah mewah, menengah, sederhana dan sangat sederhana ditata dan dibangun dalam satu kawasan terpadu yang sarat dengan sentuhan seni bernilai tinggi.

Kawasan Terpadu Bagi Semua Golongan Masyarakat

Obsesi Ir. Ciputra mengembangkan sebuah permukiman baru yang sarat dengan sentuhan seni di Citraraya Tangerang kian menjadi kenyataan. Dalam waktu kurang satu tahun, wajah kota bernuansa seni ini telah menampakkan keanggungannya. Lihatlah gerbangnya yang megah setinggi 29 M dan lebar 48 M itu. Dengan dilengkapi 16 ekor patung kuda setinggi 5 M, gerbang ini benar-benar menjadi simbol keanggunan dari sebuah kota bernuansa seni.

Tidak hanya itu, ketika kita memasuki jalan utama yang mulus selebar 42 M, sekarang kita temukan taman yang asri dengan pohon-pohon Palma Raja yang tumbuh menghijau di kiri kanan-jalan, sehingga keanggunan kota benar-benar menyejukkan jiwa. Lalu kolam air mancur berdiameter 47 M yang dilengkapi ornamen patung penari balet setinggi 15 M di tengah kolam dan ditambah 4 penari tunggal sebanyak 4 buah patung yang ditempatkan di pinggir kolam, memberi nuansa dinamis permukiman ini.

Citraraya Kota Nuansa Seni memang mahakarya putra Indonesia yang komitmen dengan kesempurnaan pembangunan sebuah kota baru. Kesempurnaan itu semakin lengkap dengan diterapkannya konsep pengembangan yang mendukung pola permukiman 1:3:6. Pelaksanaan pola 1:3:6 ini ditata sedemikian rupa sehingga pengembangan kota ini dapat dinikmati oleh semua golongan.

Sebagai wujud nyata dari pelaksanaan konsep 1:3:6 ini, PT Citraland Estate, developer yang mengembangkan kota baru ini, tak hanya pada pembangunan rumah mewah dan menengah, tetapi juga sangat memperhatikan pembangunan rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS). Oleh sebab itu pembangunan RS dan RSS di kota nuansa seni ini dilaksanakan seiring dengan dimulainya pengembangan kawasan ini.

Budiarsa Sastrawinata, Presiden Direktur PT Citraland Estate di depan pers seusai acara peresmian gerbang,

Sebagian Dari Pola 1:3:6 Telah Terwujud

patung balerina, kantor pemasaran dan peninjuan RS dan RSS Citra Raya mengatakan, pembangunan RS dan RSS di Citraraya Tangerang adalah wujud nyata dari komitmen PT Citraland Estate untuk mengembangkan sebuah kawasan terpadu bagi semua golongan masyarakat. "Secara komersial RS dan RSS jelas tidak ada untung, karena harga yang ditetapkan pemerintah dengan biaya pembangunannya tidak sebanding. Walaupun demikian, sebagai salah satu pelaku pembangunan perumahan di negeri ini kami tetap komitmen mengembangkan RS dan RSS sesuai dengan standar yang telah digariskan oleh pemerintah, " ungkap Budi.

Rumah sederhana (RS) dan Rumah sangat sederhana (RSS) Citraraya Tangerang, dibangun di desa Mekar Asri, sebuah kawasan yang hanya berjarak 1 Km dari kawasan danau dan Pusat Kawasan Niaga (CBD) Citraraya Tanggerang. Lahan yang dialokasikan untuk kawasan RS/RSS ini adalah seluas 11 hektar. Di atas lahan seluas itu dibangun 1100 unit rumah dengan berbagai tipe *(lihat tabel)*. Pembangunan RSS dan RSS ini telah 100% rampung dan siap dihuni.

Meski rumah yang dibangun pada kawasan ini adalah tipe kecil, namun PT Citraland, selaku pengembang yang banyak melahirkan karya inovatif dan berkualitas, tak mengabaikan arti kenyaman hidup di sebuah hunian. Oleh sebab itu pengembang ini sangat memperhatikan aspek-aspek pemukiman layak. Mulai dari penataan lingkungan, kualitas bangunan, sampai kepada fasilitas umum (fasum) dan fasilitas sosial yang dibutuhkan oleh penghuni kawasan ini diperhatikan dengan baik.

Sebagai bukti bahwa pengembang ini sangat memperhatikan kenyamanan dan kelayakan sebuah permukiman, maka kawasan RS dan RSS di desa Mekar Asri ini didukung fasilitas umum, diantaranya yang telah rampung adalah Balai Desa seluas 108 M^2, Ruang pertemuan seluas 96 M^2, Mushola seluas 16 M^2, taman bermain seluas 900 M^2 dan telepon umum di 5 tempat. Sementara yang akan segara dibangun adalah Puskesmas, Pos Jaga Keamanan dan Pengembangan Arena Jualan.

Kemudian prasarana di kawasan ini meliputi jalan lingkungan, dengan batas sepadan jalan (Range of Way -ROW) terdiri dari; ROW 9 untuk rumah tipe 36/72, ROW 6 untuk rumah Tipe 36/60, ROW 5 untuk rumah Tipe RS 21/60 dan ROW 3 untuk rumah tipe RSS 21/54.

Untuk air berasal dari sumur pantek dengan kedalaman 12 m yang airnya telah teruji baik. Lalu untuk penerangan dari PLN dengan kapasitas 500 KVA, dengan distribusi setiap rumah 450 Watt. Saat ini juga telah terpasang 25 titik Penerangan Jalan Umum (PJU).

Tidak hanya itu, perusahaan pengembang yang diarsiteki oleh Ir. Ciputra ini juga memperhatikan sirkulasi udara dan kelestarian

DAFTAR RS/RSS MEKAR ASRI

No.	Blok	RS 36/72	RSS 21/60	RSS 36/53	RSS 21/54
1	A	16	37	-	-
2	B	-	22	42	158
3	C	-	-	68	59
4	D	-	84	-	115
5	E	-	45	-	93
6	F	-	9	-	114
7	G	-	26	-	63
8	H	-	94	-	57
Jumlah		16	315	110	657

Total : 1.100 unit.

Aspek Kelayakan Sangat Diperhatikan

CITRARAYA
KOTA NUANSA SENI

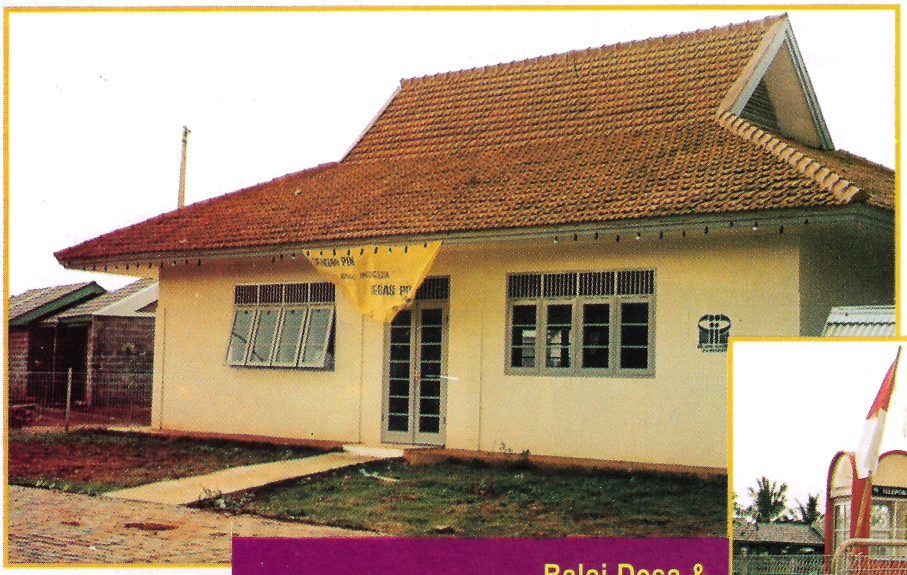
SPESIFIKASI TEKNIS RS/RSS

SPESIFIKASI		RSS T. 21/54	RSS T 36/60	RSS T.21/60	RSS T.36/72
1	Pondasi	Batu kali setempat	Batu kali setempat	Batu kali menerus	Batu kali setempat
2	Dinding	Batako ekspose (tanpa diplester)	Batako ekspose (tanpa diplester)	Batako ekspose (tanpa diplester)	Batako ekpose
3	Lantai Utama	Floor Beton Tumbuk	Floor Beton Tumbuk	Floor Beton Tumbuk	Floor Beton Tumbuk
4	Atap	Asbes Gelom-bang (TILUX)	Asbes Gelom-bang (TILUX)	Genteng Beton Monier	Genteng Beton Monier
5	Gording	Borneo	Borneo	Borneo	Borneo
6	Kusen	Borneo	Borneo	Borneo	Borneo
7	Pintu Depan	Tripleks 3mm	Tripleks 3mm	Tripleks 3mm	Tripleks 3mm
8	Kunci Depan	Logo	Logo	Logo	Logo
9	Pintu KM/WC	Tripleks 3mm	Tripleks 3mm	Tripleks 3mm	Tripleks 3mm
10	Jendela	Nako & kaca	Nako & kaca	Nako & kaca	Nako & kaca
11	KM/WC: -Lantai	Floor Beton Tembus	Floor Beton Tembus	Ubin teraso abu-abu	Ubin teraso abu-abu
	-Dinding	Dinding tran-sram diplester dan dicat	Dinding tran-sram diplester dan dicat	Dinding Utama Diplester & dicat	Dinding Utama diplester & dicat
12	Sanitair	Closet jongkok teraso	Closet jongkok teraso	Closet Jongkok teraso	Closet Jongkok teraso
13	Listrik	450 Watt	450 Watt	450 Watt	450 Watt
14	Air bersih	Sumur Pantek 12 m	Sumur Pantek 12 m	Sumur Pantek 12 m	Sumur Pantek 12 m

Fasilitas Umum Musholla Kawasan Mekar Asri

lingkungan. Hal ini terlihat dari penataan ruang dari lingkungannya yang tampak memberi ruang gerak lebih bebas bagi penghuninya. Lalu setiap rumah ditanami pula satu pohon pelindung yang dapat menyaring polusi udara. Beraneka tanaman yang menghiasi kawasan ini antara lain Palm Raja, Dadap Merah, Kayu Manis dan sebagainya.

Komitmen PT Citraland membangun permukiman bagi seluruh kalangan masyarakat di Citraraya Kota Nuansa Seni terwujud sudah. RS dan RSS yang dibangun dengan standar kelayakan sebuah hunian, menjadikan Citraraya Tangerang sebagai permukiman berkualitas dan prestisius di negeri ini ●



Balai Desa & Sarana Telepon Umum Kawasan Mekar Asri

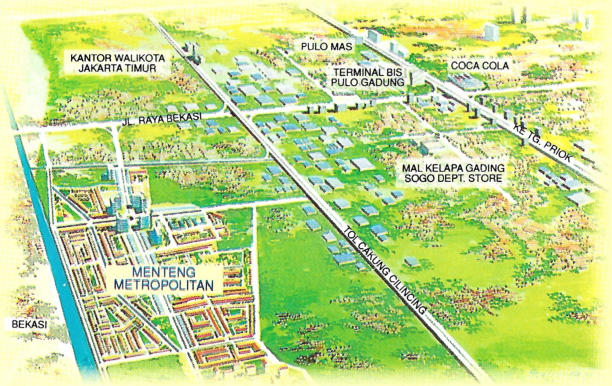
PARIWARA

MENTENG METROPOLITAN
ASRI DAN SERASI

Lengkap dengan fasilitas kehidupan modern menjadikan semuanya lebih mudah, apalagi Menteng Metropolitan ada di Jakarta Timur.

Generasi pertama penghuni rumah serasi Menteng Metropolitan.

Kini Anda dapat tinggal di perumahan yang menyatukan arsitektur tropis dengan tata lingkungan asri. Tunggu apalagi, rumah-rumah sudah siap untuk dihuni.



No. Anggota REI : 00.0004

Pengembang & Pemasar :

PT Metropolitan Development

Wisma Metropolitan I. Lt. 9. Jl. Jend. Sudirman Kav. 29-31.
Jakarta 12920. Tel: 525-4510, 525-3413. Lokasi: 461-0702.

Metropolitan Land

Anggota SANG PELOPOR

PRoLEASE

Profesional, Inovatif dan Terpadu

Memproklamirkan diri sebagai konsultan khusus pusat perbelanjaan (shopping center consultan), PRoLEASE dengan cepat mendapat tempat di dunia properti Indonesia. Malah perusahaan konsultasi properti yang seluruhnya didukung oleh profesional dalam negeri ini tetap eksis di tengah membanjirnya konsultan asing.

Usia perusahaan jasa konsultasi properti ini memang relatif sangat muda. Perusahaan ini mengibarkan sayapnya pada tahun 1992. Menurut Suwito Santoso, Presiden Direktur PRoLEASE, perusahaan ini didirikan untuk memberikan solusi kepada developer yang menerjuni bisnis *shopping center* yang sesuai dengan kondisi masyarakatnya.

"Mengembangkan pusat perbelanjaan perlu ditangani oleh orang yang berpengalaman dibidangnya, karena proyek ini perlu analisa dalam bidang pemasaran, keuangan, desain, tekhnik, dan operasional dari sebuah *shopping center*. Agar jangan terjadi *trial and eror* perlu ditangani oleh konsultan yang benar-benar memiliki spesialisasi di bidang ini. Nah, PRoLEASE menjawab semua itu,"kata Suwito yang pernah menangani proyek seperti Gajah Mada Plaza, Pondok Indah Mal, Citraland Semarang dan Metropolitan Mal Bekasi.

Berbekal pengalaman yang luas di bidang pusat perbelanjaan ini pula, maka PRoLEASE dalam usia yang relatif singkat itu langsung mendapat kepercayaan dari developer -developer yang menangani pusat perbelanjaan berskala menengah dan besar. "Dalam menangani sebuah proyek, kami mengerjakan mulai A sampai Z dari studi kelayakan *(feasibility study)*, perencanaan, desain bangunan, *tenant mix*, strategi pemasaran, perhitungan pengembalian investasi, jadwal promosi, sampai peninjauan anggaran pembangunan dan lain-lain," ujar Suwito

Duduk dari kiri ke kanan: **IR. BUDI YANTO LUSLI** (DIREKTUR), **DRS. SUWITO SANTOSO** (DIREKTUR UTAMA). *Berdiri dari kiri ke konan:* **IR. EDDY S** (SALES MANAGER), **IR. HERMAS H.H** (MARKETING MANAGER), **IR. FIANTY. G** (TECHNICAL MANAGER), **JUS. S**(LEASING MANAGER), **DRS. SUHENDY** (FINANCE MANAGER)

Proyek-proyek prestisius yang ditanganinya di antaranya, Mega Mal Pluit Jakarta Utara. Pusat perbelanjaan megah lima lantai ini dibangun di atas lahan seluas 22 hektar. Di dalam pusat perbelanjaan ini terdapat dua toserba (nasional dan internasional), 310 toko, 60 restoran, 6 bioskop, *bowling, ice skating* dan *promenade*. Di areal ini juga disediakan *jogging track, driving range*, dan danau seluas 7 hektar.

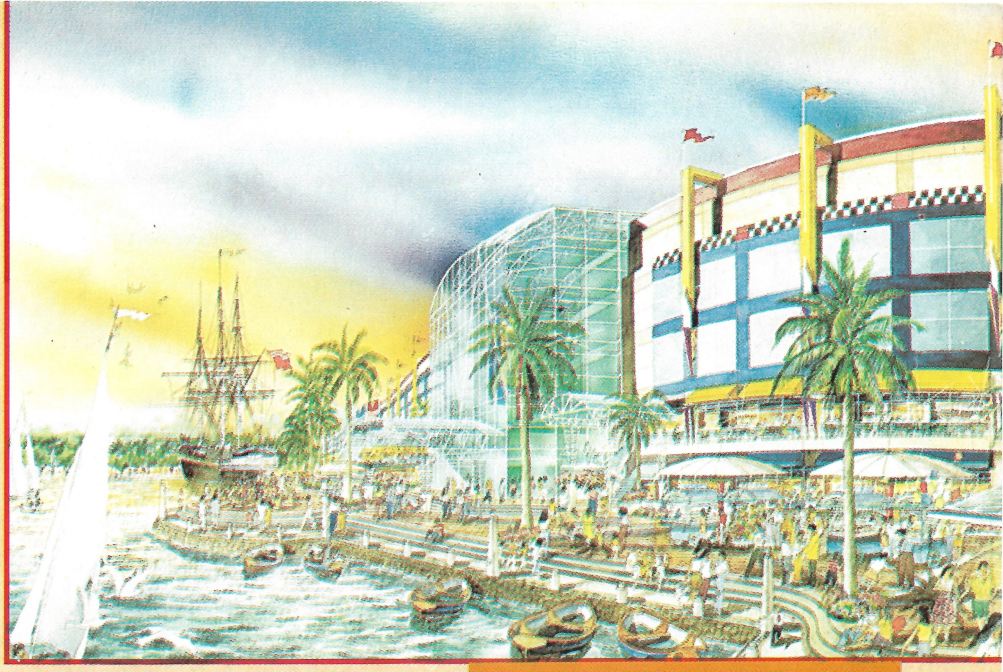
"PRoLEASE memegang proyek ini,

PERTISIPASI PRoLEASE DALAM PAMERAN BUMI MAS RAYA DI JAKARTA CONVENTION CENTRE PADA BULAN SEPTEMBER 1995

mulai dari perencanaan, pemasaran, sampai proyek ini dioperasionalkan. Rencananya proyek ini dibuka awal 1996. Saat ini dari seluruh toko yang ditawarkan, sudah 90% tersewa," kata Suwito.

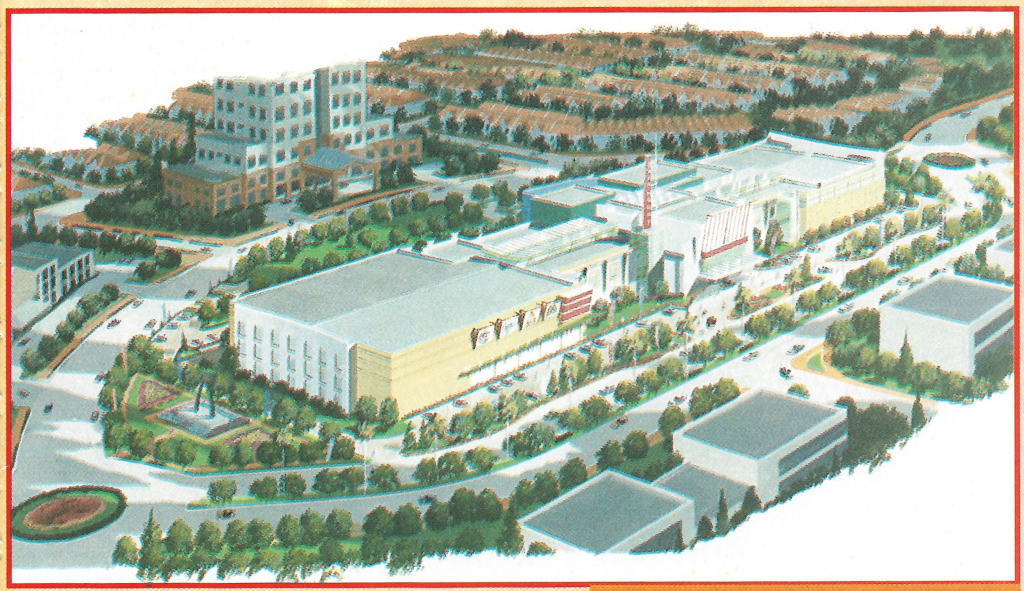
Selain proyek Mega Mal, yang tengah ditangani oleh PRoLEASE adalah Mal Daan Mogot seluas 40.000 M^2 di Cengkareng- Jakarta Barat. Mal ini dibangun tiga lantai dan berada di dalam kawasan komplek perumahan Daan Mogot Baru. Pusat perbelanjaan ini akan dibuka pada pertengahan tahun 1996. Dan juga Pasadena Mal seluas 36.000 M^2 di Pulo Mas Jakarta Timur, pusat perbelanjaan ini akan dibuka antara tahun 1996-1997. Di samping itu juga Matraman Mal di Jakarta Timur yang akan dibuka akhir tahun 1997.

Sebelum menangani proyek-proyek mal di atas, perusahaan jasa konsultasi ini telah sukses menagani proyek -proyek bergengsi, seperti Malioboro Mal--Yogyakarta seluas 20.000 M^2. Hero Plaza-Bekasi seluas 15.000 M^2, Cilegon Plaza dan Pondok Gede Plaza.



MEGA MAL PLUIT

Di antara proyek yang *non-shopping mall* yang ditangani, antara lain, Ruko Plaza Ciputat Mas yang dibangun di atas lahan seluas 1.2 hektar di Jakarta Selatan, persisnya dekat Pondok Indah. Kemudian perumahan Bumi Mas Raya Cikokol - Tangerang seluas 60 hektar, dalam waktu 2 bulan kami dapat menjual 120 unit. Ada juga Vila Permata Bugenville Puncak seluas 6 hektar. Lalu PRoLASE juga menangai perumahan Taman Permata Asri Rempoa seluas 3 hektar. "Ini adalah kawasan eksklusif dengan hanya 64 unit Rumah," ungkap Budi



MAL DAAN MOGOT

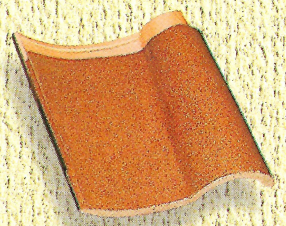
Sukses menangani berbagai proyek pusat perbelanjaan, PRo-LEASE terus mengepakkan sayapnya pada proyek-proyek properti lainnya yang *non-shopping mall*. "Kami memang tetap konsentrasi pada proyek-proyek pusat perbelanjaan, namun seiring dengan perkembangan dunia properti, maka kami juga mulai menangani berbagai proyek *non-Shopping Mall*," ujar Budi Yanto Lusli, Direktur PRoLEASE

Sukses PRoLEASE menangani berbagai proyek prestisius memang dapat dimaklumi. Perusahaan ini memiliki tenaga-tenaga profesional yang telah berpengalaman menangani berbagai proyek prestisius.

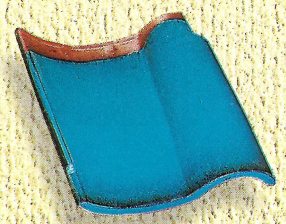
Meski membanjirnya konsultan asing di tanah air, PRoLEASE sebagai konsultan lokal tetap menunjukkan eksistensinya. Padahal di saat lesunya bisnis properti banyak konsultan dalam negeri yang tak mampu bertahan. "Sebagai konsultan lokal, kami benar-benar mengerti karakter masyarakat Indonesia, sehingga dalam mengembangkan proyek, seperti pusat perbelanjaan, kami dapat dengan mudah memberikan jiwa bagi pusat perbelanjaan tersebut. Patut dicatat untuk mengembangkan sebuah pusat perbelanjaan memberikan jiwa adalah unsur yang sangat penting. Oleh sebab itu, untuk mengembangkan pusat perbelanjaan konsultan lokal sangat tepat, karena mereka lebih mengerti psikolog masyarakatnya. Oleh sebab itu kami dapat eksis di antara konsultan lokal yang ada di Indonesia ini " ungkap Budi.

PRoLEASE
PROPERTY CONSULTANT

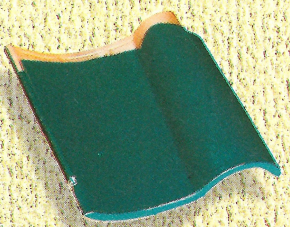
MENARA PERDANA Lantai 5,
Jln. HR Rasuna Said Kav.C 17
Jakarta 12910,
Telp (021) 5220917 (Hunting)
Fax. (021) 5220919



topaz natural



sapphire blue



emerald green

Picingkan mata

Keindahannya tak cuma pada lukisan

Sejak 1953 keramik KIA merupakan bagian dari kehidupan masyarakat Indonesia. Keramik KIA memang telah dipercaya kualitasnya oleh lebih banyak orang, untuk membangun lebih banyak rumah, di lebih banyak tempat di seluruh Indonesia.

KIA

PADUAN MUTU DAN SENI KERAMIK

APARTEMEN
NUANSA HIJAU

Apartemen Kelas Menengah Atas Pertama yang Menyerahkan Sertifikat Hak Milik

Apartemen Nuansa Hijau (apartemen yang dijual secara* strata title*) adalah apartemen kelas menengah atas yang pertama menyerahkan Sertifikat Hak Milik Satuan Rumah Susun (SHM-SRS) kepada pemiliknya.

Apa yang menjadi harapan para pemilik Apartemen Nuansa Hijau (d.h *Greenview*) terwujud dengan segera. Yakni, pada 13 Oktober ini, disaksikan komisaris dan direksi serta pemilik unit apartemen dan undangan lainnya, Bapak **Ir. Soni Harsono**, Menteri Negara Agraria/Kepala Badan Pertanahan Nasional RI, menyerahkan Sertifikat Hak Milik Satuan Rumah Susun (SHM-SRS) secara simbolik kepada tiga orang wakil pemilik unit Apartemen Nuansa Hijau.

Penyerahan SHM-SRS tersebut dapat menjadi tonggak pensahan penjualan apartemen kelas menengah atas. Dan, itu bisa jadi, merupakan kebanggaan tersendiri bagi manajemen PT Sinarsurya Land, pengembang Apartemen Nuansa Hijau. Sebab, kecuali rumah susun yang dibangun Perum Perumnas, Apartemen Nuansa Hijau yang pertama kali memberikan SHM-SRS kepada pemiliknya.

Buat pemilik unit Apartemen Nuansa Hijau pun, dengan telah diterimanya SHM-SRS tersebut menambah kepastian hukum dan menjamin investasi yang telah dilakukannya.

Untuk Pemerintah sendiri, penyerahan SHM SRS tersebut membuktikan komitmen yang diberikan selama ini kepada para pengembang. Sebagaimana diungkapkan Bapak Ir. Soni Harsono, Menteri Negara Agraria/Kepala Badan Pertanahan Nasional pada malam penyerahan SHM SRS Apartemen Nuansa Hijau, "Pemerintah akan terus mengupayakan proses pensertifikasian unit apartemen untuk kelas menengah ke atas," katanya. Lanjutnya, "Apartemen Nuansa Hijau adalah apartemen kelas menengah atas yang pertama kami selesaikan sertifikasinya."

Bapak Ir. Soni Harsono, Menteri Negara Agraria/Kepala BPN, saat penyerahan Sertifikat Hak Milik Satuan Rumah Susun (SHM-SRS).
Investasi Anda di Apartemen Nuansa Hijau (d.h. Greenview Apartment) makin terjamin dan meningkat.

Ir. Stevanus H.A., salah seorang pimpinan manajemen PT Sinarsurya Land, perusahaan yang bernaung di bawah payung Kelompok Usaha Sinar Mas, mengungkapkan, "Penyerahan SHM-SRS untuk apartemen *strata title* itu dapat terlaksana dengan segera berkat kerja keras dan koordinasi yang diberikan BPN. Lanjut Direktur Pelaksana Divisi Real estat Kelompok Usaha Sinar Mas tersebut, "Kami patut berterima kasih atas profesionalisme dan keseriusan yang ditunjukkan staf BPN dalam menyelesaikan pensertifikasian SHM-SRS Apartemen Nuansa Hijau." Penyerahan sertifikat tadi juga menebalkan keyakinan para pemilik Apartemen Nuansa Hijau yang terdiri atas 177 unit tersebut.

Apartemen Nuansa Hijau yang *grand opening*-nya pada Agustus 1994

yang lalu sampai Oktober 1995 ini telah terjual 147 unit dihuni oleh berbagai bangsa. "Ada sekitar 17 kebangsaan yang tinggal di sana," kata **Dipl. Ing. Cicilia Wullur**, Manajer Pemasaran Apartemen Nuansa Hijau.

Penghuni berkebangsaan Indonesia yang paling banyak menghuni unit Apartemen Nuansa Hijau, mencapai 20% dari 125 kelurga penghuni saat ini. Sedangkan dari bangsa lainnya meliputi Jepang, Korea, Kanada, Amerika, Australia, Philipina, Singapura, India, Meksiko, dan lainnya.

Para ekspatriat yang tinggal di Apartemen Nuansa Hijau, terutama mereka yang memiliki anak sekolah, suka tinggal di sana. "Kebanyakan orang asing yang akan menyewa apartemen akan memilih Apartemen Nuansa Hijau karena lokasinya dekat dengan *Jakarta International School* (JIS)," ungkap Cicilia. Jarak Apartemen Nuansa Hijau dengan JIS memang bisa ditempuh dengan berjalan kaki, "Hanya sekitar 500 meter," katanya.

Praktis dan efisien itu barangkali kunci kesuksesan pembangunan dan pemasaran Apartemen Nuansa Hijau. Kalau mau hitung-hitungan boleh jadi memiliki dan tinggal di Apartemen Nuansa Hijau jatuhnya akan lebih murah.

Biaya pelayanan umum (*service charge*) untuk perawatan properti bersama seperti kolam renang, lapangan tenis, *jogging track*, gimnasium, serta biaya kebersihan dan keamanan, dan lainnya hanya US$ 1,75 per bulan per meter persegi (unit apartemen). Berapa dana yang dibutuhkan jika Anda mesti mengongkosi perawatan rumah dengan fasilitas yang setara?

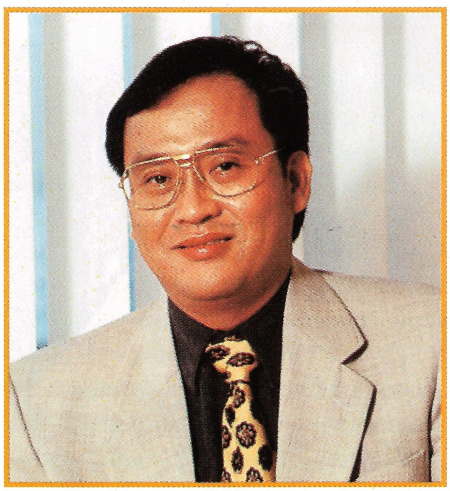
Lokasi Apartemen Nuansa Hijau di kawasan elite Jakarta Selatan. *Anda dijamin tidak akan melihat pemandangan "kumuh."*

Itu baru biaya pemeliharaan saja. Bagaimana dengan biaya pembangunan untuk sebuah rumah di Pondok Indah yang memiliki fasilitas setara dengan Apartemen Nuansa Hijau? Sebuah rumah yang setara dengan apartemen bertempat tidur dua atau seluas 135 meter persegi, paling tidak butuh tanah seluas 600 meter persegi. Hanya untuk tanah saja Anda perlu dana sebesar Rp. 1,5 milyar karena harga tanah di sana sudah di atas Rp. 2,5 juta per meter persegi. Belum lagi biaya arsitektur dan konstruksinya.

Dengan hitung-hitungan seperti itulah, ungkap Stevanus, ada sepasang suami-isteri yang sudah pensiun menyewakan rumahnya di Pondok Indah kemudian pindah ke Nuansa Hijau. "Tinggalnya berdua dan akan-anak sudah keluar rumah, jelas tidak efisien tinggal di rumah seluas seribu meter persegi," ujar Stevanus.

Kompleks Apartemen Nuansa Hijau yang dirancang oleh arsitek terkemuka Hideko Watanabe dari Kume Architects and Engineer (Jepang) ini berharga sekitar US$ 1.800 sampai US$ 2.000 per meter persegi. Apartemen Nuansa Hijau memikat sebagai sarana investasi. "*Yield*-nya mencapai 12% per tahun," ujar Stevanus. Sehingga, apabila Anda berniat menyewakannya, sekitar delapan sampai sembilan tahun investasi tersebut sudah kembali. "Jadi, yang Anda butuhkan hanya uang muka, sisanya dibayar dengan KPR yang sebagian dapat diperoleh dari uang sewa. "Menyewakan unit Apartemen Nuansa Hijau relatif lebih mudah," ungkap Cicilia.

Di sisi lain, ungkap Stevanus, proyek Apartemen Nuansa Hijau ini boleh dikata langkah awal Divisi Realestat Kelompok Usaha Sinar Mas menapak di bisnis apartemen. "Jika yang pertama ini sukses tentunya untuk yang berikutnya lebih mudah. Dan, ukuran sukses untuk pembangunan apartemen, buat kami, bukan sekadar laku terjual tetapi juga dihuni dan ditempati," kata Stevanus ■



Ir. Stevanus H.A

Dipl. Ing. Cicilia Wullur

PT Vinotindo Grahasarana

Memberikan Solusi Menyeluruh Dalam Interior Ruang Kantor

Laju pertumbuhan ekonomi nasional yang terus meningkat, menaikkan pula kebutuhan akan ruang perkantoran. Dan, tidak pelak lagi, setiap ruang perkantoran membutuhkan perlengkapan kursi, ruang kerja individual *(workstation)*, sistem furnitur kantor *(office furniture system)*, dan tirai *(vertical blind)*.

Di mulai dengan pemasaran kursi Vinoti pada 1988, sekarang grup usaha ini mempunyai dua perusahaan yang melayani jasa kebutuhan tata ruang interior perkantoran, yaitu PT Vinotindo Grahasarana sebagai perusahaan yang mengageni berbagai produk interior berkualitas dan PT Gema Graha Sarana (GGS) sebagai kontraktor yang mengkoordinasikan setiap tahapan konstruksi interior, mulai pembuatan partisi & meubelair kayu, hingga pengadaan carpet, sistim furniture, kursi dan produk interior lainnya. Kini Grup ini sudah memiliki pabrik seluas 8.000 meter persegi di kawasan industri Lippo Cikarang.

Dukungan Tata Ruang Kerja Akan Membuat Suasana Kerja Yang Nyaman

Dengan jumlah staf mencapai 250 orang dan tenaga lapangan 1.000 orang, grup ini melangkah dengan mantap menjadi salah satu yang terbesar dalam pelayanan penyediaan interior perkantoran.

Awalnya, Vinotindo mengimpor secara langsung semua produk yang ditanganinya. Namun, karena tingginya Bea Masuk, pemasaran produk menjadi terhambat. Selain itu, adanya imbauan Pemerintah untuk melakukan perakitan dan produksi di Indonesia, Grup ini pun mendirikan pabrik baru yang lebih luas dan dilengkapi oleh mesin-mesin pendukung dan memproduksi produk di bawah lisensi.

"Pabrik baru kami di Lippo Cikarang mulai beroperasi pada pertengahan tahun 1993 lalu," ungkap Halistya Pramana, Direktur PT Vinotindo Grahasarana.

Pabrik yang memiliki perlatan canggih dalam pembuatan kursi dan sistim furnitur ini mampu membuat panel kayu dengan komputerisasi. Sehingga presisi yang didapatpun sangat tinggi. Untuk melaminasi telah menggunakan mesin yang mampu melakukan *post-forming*.

Untuk kursi bermerek Keilhauer dari Kanada, 30% sudah menggunakan *local content*. Sedangkan untuk Panel Concepts sudah 90% menggunakan *local content*.

Vinotindo yang dikomandani oleh Halistya sudah mendapat kepercayaan yang luar biasa dari *principal* dari mancanegara. Bahkan, untuk pemasaran beberapa produk di Asia Pacific telah diserahkan kepada Grup ini.

Di pasar domestik, keunggulan produk yang ditangani Grup ini sudah dikenal para desainer interior dan pengelola gedung perkantoran.

Proyek yang baru-baru ini selesai ditangani oleh Vinotindo adalah pengadaan *workstation* dan kursi untuk gedung Bank Exim di Jalan Gatot Subroto. "Kami

mensuplai dua ribu unit *workstation* dan tiga ratus unit kursi eksekutif," ujar Halistya.

Di Indonesia, Vinotindo dan GGS adalah satu-satunya perusahaan terkemuka yang mengkhususkan diri dalam memberikan pelayanan menyeluruh dalam interior ruang kantor. Grup ini mempunyai tenaga manajemen proyek interior, kapasitas produksi untuk meubel-meubel kayu, produk-produk sistim furnitur dan kursi yang diproduksi di bawah lisensi dan merupakan agen tunggal dari berbagai produk interior terbaik untuk karpet, *wallcovering*, *vertical blind* dan *upholstery*.

Dalam kegiatan sehari-hari, staf Vinotindo memberikan informasi dan alternatif kepada para desainer interior untuk memilih produk unggulan yang digunakan untuk ruang kantor. Bukan hanya satu jenis produk, tapi hampir semua jenis produk yang digunakan untuk ruang perkantoran. Sehingga dalam setiap kunjungan para desainer dapat membahas segala aspek yang dibutuhkan dalam penyediaan ruang kantor.

"Perusahaan lainnya, biasanya hanya menawarkan satu macam produk. Kalau kursi, mereka menawarkan kursi saja, sedangkan kami menawarkan seluruhnya, termasuk jasa konstruksi. Kami menamakan pelayanan tersebut sebagai *TOTAL PACKAGE*," ungkap Halistya.

Bukan hanya produk unggulan, Vinotindo pun menawarkan jaminan purna jual dan garansi dari setiap produk. Sebelum dikirim kepada pemekai, Vinotindo menyeleksi satu per satu produk yang akan diberikan. Sehingga proses pemasangan dan penyelesaian pekerjaan menjadi optimal. Dan satu hal yang terus dibudayakan dengan para pengguna produk Vinotindo adalah mitra kerja. Segala keluhan dan kendala dalam pemakaian produk dapat terus didiskusikan dan dicarikan solusi terbaik.

Siap Dalam Pelayanan Penyedian Interior Perkantoran

Halistya Pramana
Direktur
PT VINOTINDO GRAHASARANA

Berkaitan dengan pencarian solusi terbaik dalam penataan ruang kantor, Vinotindo mendukung sepenuhnya acara presentasi dan lokakarya **Himpunan Desainer Interior Indonesia (HDII)** yang akan diselenggarakan pada tanggal **20 - 24 November 1995** ini di Jakarta Convention Centre.

Presentasi dan lokakarya lima hari yang menampilkan sejumlah pakar desain interior dari dalam dan luar negeri ini akan membincangkan segala hal mengenai kecenderungan penataan lahan kerja dewasa ini. Acara ini akan dibagi menjadi 2 kelompok, yaitu 3 hari presentasi dengan topik-topik seperti "*Using The Work-place As a Competitive Edge for Your Company*," *More Than A Move*" dan "*Phylosophy of Today's Workplace*" dan 2 hari lokakarya yang akan membahas pengetahuan praktis dalam memilih produk-produk interior serta manajemen proyek interior.

Acara yang diperkirakan akan dihadiri oleh 350 orang desainer interior dan mereka yang membutuhkan penataan ruang kantor sangat menarik untuk diikuti. Sebab, lokakarya ini membahas solusi-solusi terbaik yang berkaitan dengan penataan lahan kerja.

Setiap sessi presentasi dan lokakarya akan dipandu oleh satu orang pembicara asing mitra

Dalam Pameran Furniture Dan Interior Yang Baru Lalu

kerja Vinotindo didampingi oleh satu orang pembaca dari HDII atau profesional pengguna jasa desainer interior. "Acara ini adalah salah satu bentuk pelayanan kami kepada masyarakat, terutama para desainer interior," ungkap Halistya.

Di pihak lain, ruang kantor yang nyaman bagaimanapun, dapat mendukung karyawan untuk menyelesaikan pekerjaan dengan baik. Untuk itu, interior ruang perkantoran dan perlengkapan yang digunakan harus mampu menjadikan setiap karyawan nyaman bekerja. Dengan percepatan dan kemajuan teknologi, perubahan dalam perlengkapan interior terus berlangsung sehingga dapat menunjang produktivitas kerja.

Produk-produk yang digunakan dalam ruang kantor mestinya juga memperhatikan aspek ergonomis dan memiliki nilai estetis. Untuk kursi saja misalnya, Vinotindo menawarkan berbagai macam kursi di mana penggunaannya spesifik untuk berbagai jenis kebutuhan. Dimulai dari kursi merek Vinoti untuk penggunaan kursi kerja secara umum, hingga kursi-kursi khusus seperti **Keilhauer** dan **Knoll** untuk kursi eksekutif, **U-Plan** untuk kursi manajerial dan **Thonet** untuk kursi auditorium.

Dewasa ini, penyekat ruang sudah menjadi bagian dari sistim furniture, bukan sekadar penghias yang penuh ornamen. Fungsi penyekat juga harus mampu sekaligus berfungsi sebagai kamar bekerja *(workstation)* dan tempat pribadi untuk mengungkapkan seluruh kreativitas. Untuk mengantisipasi setiap perubahan dalam organisasi, penyekat ruang kerja juga harus dibuat fleksibel.

Panel Concepts, produsen *workstation* dari Amerika Serikat, yang produknyadibuat secara lisensi oleh grup ini, memberikan solusi terbaik dalam penataan ruang perkantoran.

Sedangkan produsen *office system* Italia yang mengeluarkan produk bernama **Unifor** juga sudah membentuk ikatan kerja sama dengan Vinotindo. Masuknya Unifor ke Indonesia akan menegaskan kepercayaan yang diberikan pemilik merek mancanegara kepada Vinotindo.

Pabrik Seluas 8000 m² Di Kawasan Industri Lippo Cikarang

Dan satu lagi produk unggulan Vinotindo adalah karpet **Interface** dari USA yang berbentuk lembaran-lembaran berukuran kecil (*tile*). Dengan memilih produk ini, desainer interior dapat dengan leluasa mengembangkan kreatifitas desainnya dan yang menjadi keunggulan produk ini adalah memiliki kemudahan dalam pemasangan, fleksibel dalam renovasi, mudah dalam pemeliharaan, serta kualitas yang prima dalam penampilan.

Bersama Vinotindo, penyediaan ruang interior kantor akan teratasi dengan mudah. Bagi anda yang membutuhkan informasi lebih lanjut mengenai presentasi dan lokakarya lahan kerja, dapat segera menghubungi **Sekretariat HDII** di **Jakarta Design Center** lt.VI atau menghubungi pesawat : 530 4629.

PT Vinotindo Grahasarana, Jakarta Design Center lantai 5, Jalan Gatot Subroto kav 53, Jakarta 10260. Telp (021) 530 4678, Fax (021) 549 5111

PARMARA

"kataayah, kita nggak pindah-pindah lagi"

Terima kasih
BTN

Tini, Taman Manggu Indah, Pondok Aren - Tangerang

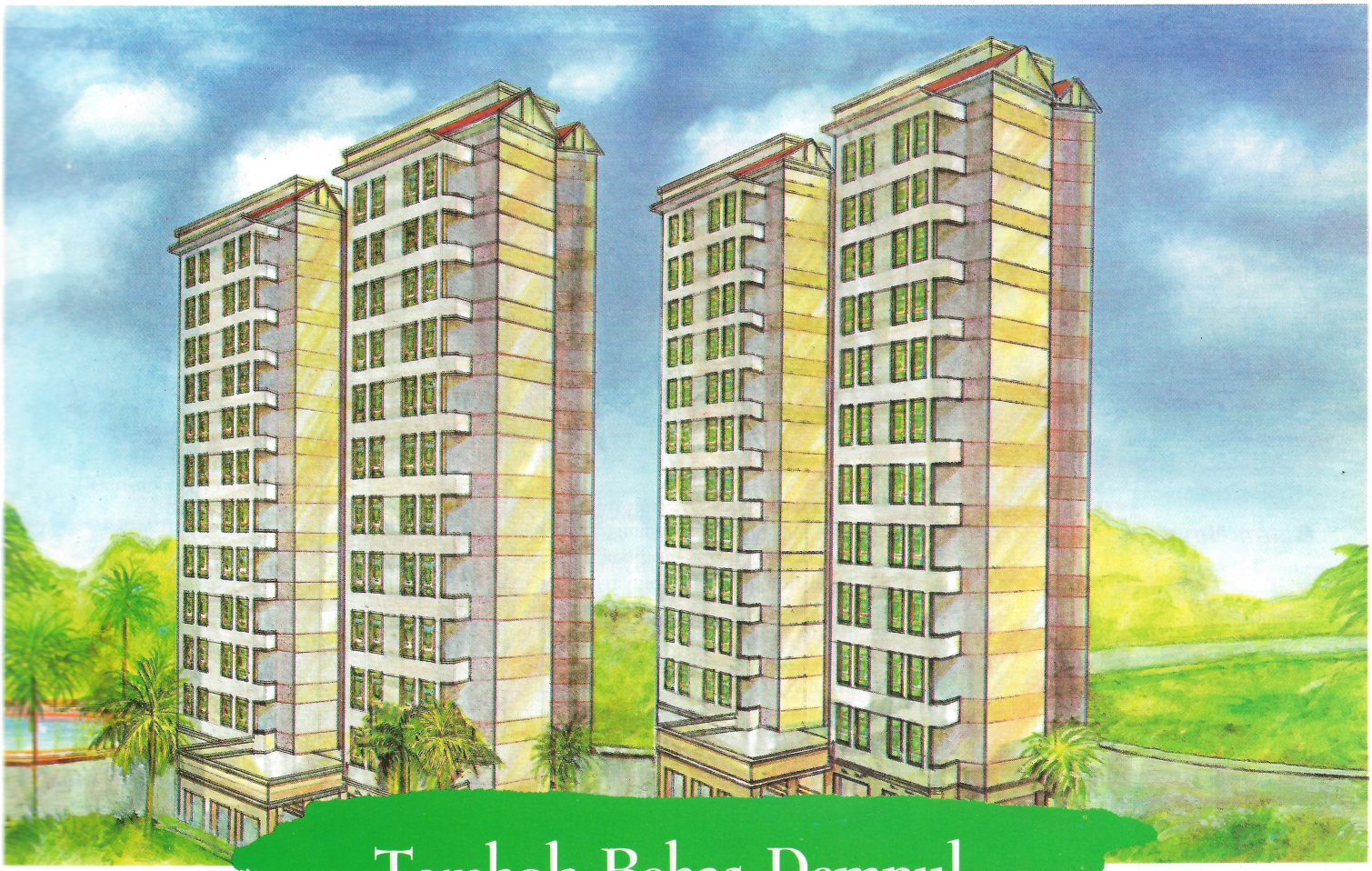
"Dulu Tini kasihan deh, melihat ayah dan ibu, setiap dua tahun pindah lagi...pindah lagi... Tini sendiri ganti sekolah, ganti teman, kamar tidur juga semakin kecil... ach ! sumpek deh. Tapi kata ayah mulai sekarang, kita nggak pindah-pindah lagi.
Dirgahayu BTN dan terima kasih atas jasamu buat keluarga kami."

Keluarga Tini, salah satu dari keluarga yang telah mewujudkan impian memiliki rumah sendiri melalui KPR BTN.

BTN, mewujudkan impian jadi kenyataan.

BANK TABUNGAN NEGARA

POLIYAMA



Tembok Bebas Dempul...

Era condominium telah tiba ...
Kini, saatnya Anda mengutamakan kualitas tembok Anda.
Dengan MOWILEX UNDERCOAT TEMBOK sebagai cat dasar,
Anda tidak memerlukan dempul tembok lagi. Kemudian,
gunakanlah MOWILEX WEATHERCOAT TEMBOK untuk tembok
luar, MOWILEX CAT TEMBOK untuk tembok dalam dan
MOWILEX VINYL SILK untuk tempat-tempat khusus
seperti dapur, kamar mandi, atau tempat parkir.
Hasilnya ... tembok menjadi indah dengan warna
cemerlang yang bertahan lama.

MOWILEX®

Untuk keindahan
dan melindungi lebih lama.

ML 92018

C.V. MOWILEX Jln. Raya Daan Mogot Km 10 Kali Angke No. 2, Jakarta 11710, Tel.: 5406663 (4 lines) & 5451292 (4 lines); Fax : 6192764 & 5451287.

V I L A D A G O

Rumah Resor Pertama di Selatan Jakarta

Bulan November ini, Grup Duta Putra Mahkota mulai memasarkan Vila Dago di Pamulang, Ciputat. Bagi 300 pembeli pertama, akan mendapatkan berbagai keistimewaan. Seperti harga perdana yang sangat kompetitif, bebas uang muka dan bebas mengangsur selama 6 bulan.

Di zaman modern, rumah tidak hanya sekadar tempat untuk berlindung. Tapi menjadi bagian yang tak terpisahkan dari gaya hidup dan citra diri penghuninya. Lebih dari itu, rumah juga berperan untuk memupuk dan membentuk karakter, serta watak seisi rumah.

Maka tidak berlebihan bila dalam memilih rumah, seorang konsumen disamping memperhatikan kualitas bangunan, juga mempertimbangkan konsep pembangunannya, beserta fasilitas yang disediakan.

Apalagi bagi kalangan eksekutif yang sehari-harinya dihadapkan pada rutinitas kerja dengan jadwal yang demikian ketat, tentu membutuhkan sarana hunian yang mengandung unsur rekreatif.

Oleh karenanya Grup Duta Putra yang telah lebih dari satu dasawarsa mengabdikan diri di bidang pembangunan perumahan, memahami kebutuhan tersebut. Maka melalui PT Esta Sarana Lestari (ESL) pada bulan November 1995 menawarkan Vila Dago di Pamulang, Ciputat. Dipilihnya kawasan itu, menurut Herman Sudarsono, presdir Grup Duta Putra, disamping udaranya yang sejuk dan alamnya sangat asri, daerahnya kini sedang berkembang. Sehingga akan memberikan capital gain yang cukup tinggi.

Kemudian lokasinya juga mudah dicapai dari pusat-pusat bisnis kota Jakarta, terletak 8 kilometer atau 15 menit dari tol TB. Simatupang dan Arteri yang menghubungkan keseluruh Jakarta, lalu diteruskan ke jalan arteri Pondok Indah. Dan yang tidak kalah menariknya, posisi Vila Dago juga berada di sisi rencana pembangunan ruas tol Serpong-Bintaro. Konon, ruas tol tersebut mulai dioperasikan akhir tahun 1997.

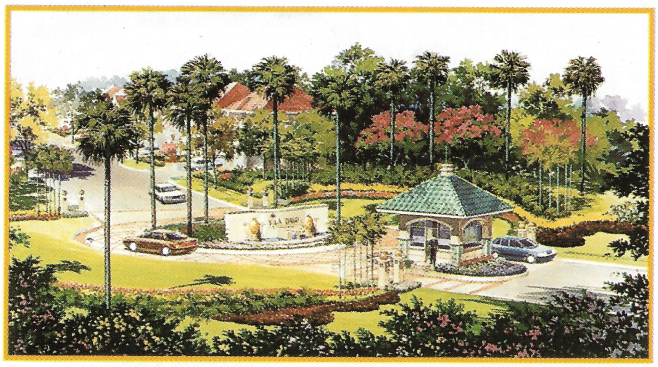
SUASANA VILA DAGO YANG ASRI

Sesuai dengan kekhasan rumah-rumah yang asri di kawasan Dago, Bandung Utara yang rata-rata berkonsep resor, maka Vila Dago pun menawarkan konsep yang serupa. "Belum ada pengembang lain yang berani menawarkan konsep resor di seputar Pamulang," tegas Herman. Karena konsekuensinya, ia melanjutkan, pengembang harus bisa menyediakan lahan yang cukup luas.

Untuk merealisaikan konsep itu, Herman telah mengalokasikan lahan 100 hektar. Dimana 90 persen diantaranya telah dibebaskan. Sehingga konsep yang ditawarkan tidak bakal menyimpang di tengah jalan. Sedang pembangunannya di bagi dalam beberapa tahapan. Dimana setiap tahap terdiri dari 300 unit rumah ditambah sejumlah kavling siap bangun.

Meskipun demikian, PT ESL tetap mengacu pada azas keterjangkauan bagi masyarakat kelas menengah. Caranya, dengan mengoptimalkan pemanfaatan tanah. Hal itu dapat dilihat dari model bangunannya yang lebih banyak dibuat bertingkat. Misalnya,

GAMBAR ARTIS
FASILITAS OLAH RAGA DAN REKREASI YANG LENGKAP DAN MENAWAN



GAMBAR ARTIS
GERBANG UTAMA VILA DAGO DIJAGA SATPAM 24 JAM

GAMBAR ARTIS
TIPE ANGGREK KAGAWARA

untuk kavling berukuran 160 meter persegi, bangunannya bisa mencapai 152 meter persegi. Namun KDB-nya 40 persen.

Di sini, PT ESL menawarkan 9 tipe rumah. Dengan rincian, 3 tipe untuk bangunan satu lantai dan 6 tipe untuk bangunan bertingkat. Disamping itu juga tersedia kavling siap bangun.

Sedang untuk rumah satu lantai, atapnya didesain model mezanin. Sehingga, jika suatu saat pemiliknya ingin memperluas bangunannya, dapat dengan mudah melakukan ke arah vertikal.

Sementara arsitektur bangunannya, merupakan hasil perpaduan antara gaya mediteranian dan gaya khas bangunan resor. Hal itu dapat dilihat dari sebagian dinding luarnya yang dihiasi batu alam.

Di sini, setiap tipe rumah tersedia tiga alternatif pilihan. Dan uniknya, ketiga alternatif pilihan tadi tata letaknya dibuat berselang-seling. Atau dengan kata lain, antara bangunan sebelah kiri dan kanan bentuk tampilannya tidak sama. Sehingga lingkungannya terkesan dinamis dan tidak membosankan.

Ditambah lagi pola lansekap yang mengutamakan pepohonan berkanopi rindang dan dikombinasi dengan tanaman-tanaman lain berbunga indah.

PASAR TRADISIONAL YANG TELAH DISEMPURNAKAN, BERSIH DAN MENYENANGKAN

Karena Vila Dago mengacu pada rumah resor, sudah barang tentu setiap rumah di desain dengan pagar transparan yang sangat pendek. Padahal kecenderungan pasangan muda sekarang keduanya sama-sama bekerja, sehingga pada hari-hari kerja si empunya rumah praktis baru di rumah pada malam hari. Untuk mengantisipasi akan hal itu PT ESL telah bekerjasama dengan sebuah perusahaan konsultan dari Australia merancang rencana tapak yang lebih mengutamakan *privacy* dan keamanan penghuninya. Yakni dengan menerapkan sistem blok. Dimana setiap bloknya terdiri dari 300 unit rumah, dengan satu pintu gerbang yang dijaga oleh satuan petugas keamanan (Satpam) 24 jam penuh. Jadi, "Setiap orang yang masuk dapat termonitor," papar Herman.

Kemudian, fasilitas yang disediakan diarahkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari penghuninya. Seperti, *sport club*, arena bermain anak-anak, sarana perbelanjaan (pasar sayur tradisional yang telah disempurnakan), taman-taman yang luas, kolam pemancingan dan sebagainya. Sedang untuk memenuhi kebutuhan lainya, para penghuni dapat berbelanja di pasar swalayan Tomang Tol, Hero dan Dwima yang bisa ditempuh dengan jalan kaki dalam tempo kurang dari 10 menit.

Menurut Herman, Vila Dago memang hanya dipersiapkan untuk rumah tinggal. Oleh sebab itu, untuk menegakkan peraturan itu, sejak jauh-jauh hari PT ELS telah menyiapkan perjanjian khusus kepada para konsumen. Dan harus disepakati pada saat mengadakan transaksi. Diantaranya yang pertama, konsumen tidak boleh mengalihkan fungsi rumah selain sebagai tempat tinggal. Kedua, konsumen tidak diperkenankan mengubah arsitektur bangunan. Ketiga, konsumen tidak diizinkan mengubah warna bangunan, baik dinding maupun gentingnya.

Bagi Anda yang membeli pada tahap pertama, akan mendapatkan beragam keuntungan. Umpamanya, harga perdana yang lebih murah, bebas uang muka dan bebas angsuran selama 6 bulan ■

LOKASI VILA DAGO 15 MENIT DARI PINTU TOL TB. SIMATUPANG

Peluncuran perdana 6 Nopember 1995 di Puri Agung, Hotel Sahid Jaya, tebuka untuk umum.

Untuk keterangan lebih lanjut silakan hubungi :

Grup Duta Putra

Jl Gajah Mada 3-5,
Duta Merlin Blok A 37-38, Jakarta 10130.
Telp. 3455502, 374124.
Faks. (021) 364926

ADVERTORIAL

GRAND METRO EQUATORIAL HOTEL
Stopsol Supersilver Dark Blue 8 mm & Panasap Dark Blue 8 mm

DYNAPLAST TOWER - PELITA HARAPAN UNIV. TOWER
Stopsol Classic Clear 6 mm

MEGA MALL
Stopsol Supersilver Green 5 mm

PRODUCT RANGE

ASIA TOWER
Stopsol Supersilver Grey &
Supersilver Dark Blue 8 mm

BEVERLY TOWER CONDOMINIUM
Indoflot 5 ~ 8 mm

WISMA KYOEI PRINCE INDONESIA
Stopsol Supersilver Blue 8 mm

GRAHA UNILEVER
Stopsol Supersilver Dark Blue 8 mm

PRODUCTS (KIND OF GLASS)		THICKNESS (mm.)	STANDARD SIZE	
			Min. (inch)	Max. (inch)
INDOFLOT (clear float glass)	FL	2,3,5,6,8,10, 12,15,19	18 x 6	413 x 120
PANASAP (tinted float glass)				
1. PANASAP BLUE	HFL	5, 6, 8, 10, 12	96 x 60	280 x 120
2. PANASAP DARK BLUE	DHFL	3, 5, 6, 8, 10, 12	60 x 40	200 x 120
3. PANASAP BRONZE	BRFL	5, 6, 8, 10, 12	60 x 48	200 x 120
4. PANASAP GREEN	GNFL	5, 6, 8, 10, 12	60 x 48	200 x 120
5. PANASAP GREY	GFL	5, 6, 8, 10, 12	30 x 24	200 x 120
6. PANASAP DARK GREY	DGFL	3, 5, 6	44 x 36	120 x 84
STOPSOL (on-line reflective glass)				
1. SUPERSILVER BLUE	SSH	6, 8, 10, 12	120 x 84	200 x 120
2. SUPERSILVER DARK BLUE	SSDH	5, 6, 8, 10	60 x 48	200 x 120
3. SUPERSILVER GREY	SSG	6, 8, 10, 12	120 x 84	200 x 120
4. SUPERSILVER DARK GREY	SSDG	5, 6	60 x 48	120 x 84
5. SUPERSILVER GREEN	SSGN	5, 6, 8, 10	60 x 48	200 x 120
6. CLASSIC CLEAR	CFL	5, 6	60 x 48	120 x 84
7. CLASSIC BRONZE	CBR	5, 6	18 x 6	144 x 120
8. CLASSIC GREEN	CGN	5, 6	60 x 48	120 x 84
9. CLASSIC DARK BLUE	CDH	5, 6, 8	18 x 6	200 x 120
10. CLASSIC DARK GREY	CDG	5, 6	18 x 6	120 x 84
INDOFIGUR (figured glass)				
1. MISLITE	FM	3, 5	44 x 36	84 x 48
2. FLORA	FF	3, 5	44 x 36	84 x 48
3. PAINTED FLORA		3	60 x 48	60 x 48
4. NON REFLECTIVE	NR	2	48 x 20	72 x 48
SAFETY GLASS				
1. TEMPERLITE (tempered safety glass)	PT	5, 6, 8, 10, 12, 15, 19	-	161 x 84
2. LAMISAFE (laminated safety glass)	PL	3+3, 5+5, etc.	-	118 x 78
DANTA PRIMA MIRROR				
1. DANTA PRIMA CLEAR	MP	2, 3, 5, 6	40 x 20	120 x 84
2. DANTA PRIMA BLUE	MPH	5, 6	96 x 72	96 x 72
3. DANTA PRIMA BRONZE	MPBR	5, 6	96 x 72	96 x 72
4. DANTA PRIMA GREY	MPG	5, 6	96 x 72	96 x 72
5. DANTA PRIMA DARK GREY	MPDG	5	96 x 72	96 x 72
CURVED GLASS / BENDING GLASS		5,6,8,10,12	R = 10 12 x 12	R = ~ 157 x 98

DOORSAFE®

STANDARD CLEAR TEMPERED DOOR

KIND OF GLASS	TEMPERLITE		
STANDARD THICKNESS	12 mm		
STANDARD DOOR SIZE	1067 mm x 2134 mm	914 mm x 2134 mm	888 mm x 2188 mm
STANDARD DOOR WEIGHT	68,3 kg	58,5 kg	58,3 kg

Fancy mirror

Beatiful Mirror for Interior Us

KIND OF GLASS	DANTA PRIMA CLEA
THICKNESS	5 mm
SIZE	Small Size : 60 cm x 40 cm Large Size : 122 cm x 51 cm
COLOR DECORATION	MAROON, PINK BLUE, TOSCA & SILVER GREEN

P.T. ASAHIMAS FLAT GLASS CO., LTD.

Jakarta : Jl. Ancol IX/5, Ancol Barat, Jakarta 14430, Indonesia Phone : (021) 6904041 (8 lines). Fax: (021) 6900470, 6904128
Surabaya : Desa Tanjung Sari, Kec. Taman, Kab. Sidoarjo, P.O.Box 1481 / Sby, Surabaya 60014, Indonesia
Phone : (031) 782383 (4 lines) Fax : (031) 782842, 782149

Kelapa Gading-nya Kota Bandung

Dengan membangun Perumahan dan Rumah Kantor Puteraco Gading Regensi, konsorsium PT Puteraco Indah dan PT Panca Muara Jaya telah menjadikan Bandung Timur tidak kalah bergengsi dengan wilayah Bandung Utara. Inilah Perumahan dan Rukan paling strategis di dalam kota Bandung.

Bisnis properti semakin marak di kota Bandung. Bahkan, rasa-rasanya seperti saling berpacu dengan kepesatan perkembangan properti di ibukota Jakarta dan sekitarnya. Berbagai perumahan ditawarkan kepada masyarakat. Tengoklah, betapa semaraknya jalan-jalan di kota Bandung dengan berbagai papan iklan penawaran rumah. Belum lagi yang ditawarkan lewat berbagai iklan di media massa dan *event-event* pameran perumahan yang juga sudah menjadi trend properti di kota kembang ini. Semuanya menawarkan daya tarik sendiri-sendiri.

Di tengah-tengah banyaknya penawaran tersebut, Anda sebagai konsumen perumahan tentu semakin dituntut untuk bersikap kritis, jeli dan jitu dalam menentukan pilihan. Kalau tidak, salah-salah Anda bisa terjebak dengan pilihan yang tidak tepat. Salah pilih itu boleh jadi karena lokasinya tidak bagus, kualitas bangunan buruk, desain yang tidak menarik, perizinan yang belum beres, tidak memperhatikan hunian berwawasan lingkungan atau perumahan itu dibangun oleh developer kelas teri yang tidak mempunyai konsep yang jelas. Buntut-buntutnya, semua itu jelas merugikan konsumen.

Agar terhindar dari hal-hal seperti itu, maka sebuah konsorsium yang terdiri dari PT Puteraco Indah dan PT Panca Muara Jaya sengaja merancang sebuah hunian yang betul-betul ideal dan akan menjadi idaman bagi Anda dan keluarga. Namanya pasti sudah akrab di telinga yaitu Puteraco Gading Regensi. Maklum, permukiman bergengsi ini acapkali menjadi perbincangan para pembeli rumah, karena nilai lebih yang begitu banyak dimilikinya dibandingkan dengan perumahan lain.

Nilai lebih yang utama dari perumahan ini adalah soal lokasi. Sudah menjadi adagium di kalangan developer maupun pembeli rumah bahwa pertimbangan utama untuk membangun dan memilih sebuah perumahan ada tiga. Pertama, lokasi. Kedua, lokasi. Ketiga, lokasi. Jadi, lokasi, lokasi dan lokasi.

Dan, Perumahan Puteraco Gading Regensi memang terletak di lokasi yang sangat strategis. Lokasinya dengan mudah bisa dicapai dalam waktu singkat dari pusat kawasan bisnis kota Bandung, baik melalui Jalan Ujung Berung maupun melalui Jalan Sukarno-Hatta. Apalagi, lokasinya persis berada di mulut Jalan Sukarno-Hatta. Inilah jalan terlebar dan terpanjang di kota Bandung, karena jalan ini mempunyai akses ke semua penjuru kota Bandung dan akses menuju luar kota seperti ke Cirebon, Sumedang dan

PUTERACO GADING regensi

PERUMAHAN BERWAWASAN LINGKUNGAN
55 PERSEN LAHAN UNTUK SARANA DAN PENGHIJAUAN

Tasikmalaya. Lebar Jalan Sukarno-Hatta adalah 40 meter dengan empat jalur. Hebatnya lagi, dalam waktu dekat ini, jalan utama di kota Bandung akan dilengkapi pula dengan jalan layang di sepanjang jalur Cibiru sampai Kopo. Dukungan infrastruktur seperti jalan layang itu, tentu saja semakin menaikkan nilai properti di Perumahan Putraco Gading Regensi ini. Dengan kata lain, Anda tidak hanya mendapatkan rumah ideal yang menyenangkan, tetapi sekaligus akan meraup capital gain yang tinggi, jika suatu saat rumah tersebut dipindahtangankan.

Di samping itu, perumahan ini dekat sekali dengan Pusat Grosir Makro, Pusat Perbelanjaan Gelael Metro dan Kentucky. Untuk berbelanja ke sana bahkan bisa dengan berjalan kaki saja. Soalnya, Makro dan Gelael tersebut terletak di seberang Jalan Sukarno-Hatta, berhadapan langsung dengan Perumahan Puteraco Gading Regensi.

Saat ini pembangunan Perumahan Puteraco Gading Regensi baru merupakan tahap pertama. Pada tahap pertama ini, areal yang dikembangkan baru 10 hektar dengan jumlah rumah yang telah selesai dibangun 200 unit. Pembangunan tahap selanjutnya nantinya akan berkembang menjadi 175 hektar. Dan, di wilayah Bandung, ini merupakan kawasan perumahan terbesar dan terlengkap dengan berbagai fasilitas serta sarana penunjang. Fasilitas yang kini sudah ada adalah sarana berolahraga berupa lapangan tenis, taman bermain dan saluran antena parabola ke setiap rumah.

MOH. S. HIDAJAT
REPUTASI YANG SUDAH TERUJI

Salah satu ciri khas perumahan yang dibangun Puteraco adalah lebih menonjolkan wawasan lingkungan. Developer selalu menyediakan lahannya untuk penghijauan dan sarana umum. Di Perumahan Puteraco Gading Regensi ini, juga demikian.

JALAN UTAMA PUTERACO GADING REGENSI
LOKASI YANG SANGAT STRATEGIS

Meskipun Pemda menggariskan bahwa di areal itu boleh dibangun sampai 60 persen, namun developer perumahan ini hanya menggunakan untuk bangunan 45 persen saja. "Sejumlah 55 persen sisanya digunakan untuk sarana dan penghijauan," ujar Ir. Tony Suzianto, Manajer Proyek Puteraco Gading Regensi. Karena itu, tidak mengherankan jika perumahan ini membangun jalan yang lebih lebar dan taman yang juga lebih luas. Karena selalu *consern* terhadap masalah-masalah lingkungan, baru-baru ini Perumahan Puteraco Gading Regensi mendapat penghargaan sebagai nominator lima besar perumahan yang berwawasan lingkungan se Jawa Barat, untuk kategori perumahan seluas 10 sampai 15 hektar.

Harga yang ditawarkan pun sangat kompetitif. Tipe yang terkecil,

PUTERACO
GADING
regensi

dengan luas tanah 279 meter persegi dan luas bangunan masing-masing 90 meter persegi (lantai 1) dan 32,5 meter persegi (lantai 2), harganya hanya Rp 164,2 juta. Sedang untuk tipe terbesar dengan luas tanah 663 meter persegi dan luas bangunan 145 meter persegi, harganya cuma Rp 335,2 juga. Karena berbagai nilai tambah dan benefid-benefid yang besar itu, tak mengherankan jika kaveling-kaveling yang ditawarkan langsung diserbu pembeli. "Kini, yang tersisa hanya beberapa unit lagi," kata Tony. Dan, semua pembeli perumahan ini adalan *enduser*. Buktinya, nyaris semua rumah yang terjual langsung dihuni.

Sedang konsep perumahan yang terbesar di Bandung Timur ini, dirancang seperti kawasan elit Kelapa Gading di Jakarta. Di mana, di sini tidak hanya merupakan lokasi permukiman, tetapi juga dipadukan dengan lokasi komersial, seperti pusat perbelanjaan dan perkantoran. Karena itu, permukiman ini juga didukung oleh fasilitas rumah kantor (rukan).

Rukan ini juga menganut konsep perkantoran hijau. Untuk mewujudkan konsep perkantoran hijau ini, developer hanya membangun perkantoran seluas 30 persen saja dari lahan yang ada. Selebihnya adalah lingkungan hijau, lengkap dengan berbagai fasilitas penunjang termasuk sarana parkir. Ruang perkantoran beserta kamar mandinya dibuat mewah, karena konsep utama rukan ini adalah kenyamanan dan keleluasaan. Rukan sejumlah 59 unit dan didesain dengan gaya arsitektur yang apik ini, tentu menjadi penunjang pula, karena penghuni dengan mudah bisa melengkapi kebutuhannya di sini. Sebab, di rukan tersebut juga akan menjadi perkantoran sejumlah bank, perkantoran jasa-jasa lain dan pasar swalayan.

RUKAN DENGAN KONSEP PERKANTORAN HIJAU SANGAT PROSPEKTIF

Rukan Puteraco Gading Regensi ini sangat prospektif. Sebab, di sepanjang Jalan Sukarno-Hatta saat ini belum ada perkantoran yang cukup komprehensif. Padahal, daerah ini berkembang pesat menjadi kawasan bisnis. Apalagi, lokasinya tidak jauh dari terminal peti kemas Gede Bage. Tak salah jika banyak orang menilai rukan ini adalah rukan masa depan yang kini menjadi rebutan. Dengan keunggulan-keunggulan seperti itu, rukan dengan luas tanah 82 meter persegi dan luas bangunan 175 meter persegi yang harganya hanya Rp 147 juta itu misalnya, tentu sebuah harga yang murah.

Memang jitu pilihan Anda, jika memilih Puteraco Gading Regensi sebagai tempat hunian atau tempat berusaha. Bonafiditas dan reputasi developernya sudah teruji di mana-mana. Tak ada orang yang tidak mengenal Moh.S.Hidajat, bos Puteraco, yang merupakan salah seorang raja properti di negeri ini. Proyek-proyek, baik berkala besar maupun kecil yang tersebar di wilayah Bandung dan sekitarnya serta di Jabotabek, selalu menjadi buah-bibir masyarakat karena keberhasilannya.

CONTOH RUMAH TIPE 90 BOGENVIEL DISERBU PEMBELI ENDUSER

LEGALITAS PERUMAHAN PUTERACO GADING REGENSI

1. Izin Lokasi No. 593/SK.141-BPN/91 tanggal 21-01-1991
2. Izin Rencana Tapak No. 593/1961-Dik tanggal 12-05-1993
3. Izin Mendirikan Bangunan No.503.644.2/Si-5526-Dpb 1994 tanggal 23-03-1994.

V I L A

Bandung Indah

Inilah resor yang terletak di dalam kota. Di sini Anda bisa menikmati panorama alam Priangan yang memukau dengan harga terjangkau.

Di manakah bisa mencari resor dengan suasana alam memukau, tetapi masih terletak di dalam kota? Vila Bandung Indah adalah tempatnya. Pernahkah terbayangkan suasana kamar tidur, ruang makan atau ruang keluarga Anda mempunyai panorama jendela gemerlapnya kota Bandung di malam hari? Hanya di Vila Bandung Indah juga hal seperti itu bisa Anda nikmati.

Di rumah tinggal berkonsep resor ini pulalah Anda bisa menikmati udara khas pegunungan nan sejuk menyelinap masuk kamar tatkala pagi menjelang. Di sini jugalah hanya Anda bisa merasakan betapa indahnya panorama Gunung Manglayang dan hamparan daerah hijau nan menyejukkan mata. Memilih Vila Bandung Indah sebagai hunian atau untuk berinvestasi, niscaya akan membuat orang semakin dekat dengan Sang Pencipta, karena selalu disuguhi panorama alam, ciptaanNya nan menakjubkan itu.

Untuk mewujudkan semua itu, tak perlu Anda menyiapkan uang sampai ratusan juta, seperti halnya resor-resor di tempat lain. Untuk mendapatkan suasana yang memukau ini, harganya cukup terjangkau. Cukup dengan uang Rp 70 juta, Anda sudah bisa memiliki rumah vila tipe terkecil di atas tanah seluas 240 meter persegi dengan luas bangunan 70 meter persegi. Jatuhnya, harga tanah di sini hanya Rp 150 ribu per meter persegi. "Harga itu sama dengan harga tanah di rumah BTN. Namun, di Vila Bandung Indah, dengan harga seperti itu sudah mendapatkan fasilitas resor," tutur Tony Suzianto, Manajer Proyek Vila Bandung Indah.

PANORAMA BANDUNG DI KALA MALAM DARI VILA BANDUNG INDAH

GUNUNG MANGLAYANG
PANORAMA NAN MEMPESONA DARI JENDELA VILA BANDUNG INDAH

Tidak seperti vila atau resor-resor lain yang umumnya terletak jauh di luar kota, Vila Bandung Indah justru masih terletak di dalam kota. Vila ini berlokasi di daerah Cileunyi. Hanya dua kilometer dari mulut pintu Jalan Tol Cileunyi. Dalam waktu tidak kurang dari 20 menit, Anda sudah bisa sampai di tengah kota melalui pintu tol Pasteur atau Pasir Koja.

Tidak hanya itu. Vila Bandung Indah hanya berjarak tak kurang dari empat kilometer dari Kampus Universitas Padjajaran, Kampus STPDN, Kampus Ikopin di Jatinangor. Begitu pun hanya berjarak tiga kilometer dari Padang Golf Jatinangor.

Dengan fasilitas yang lengkap mulai dari listrik, telepon, lapangan tenis, air bersih, saluran antena parabola ke setiap rumah, serta jalan yang lebarnya sampai sembilan meter, maka memilih Vila Bandung Indah sungguh merupakan pilihan yang tepat. Konsorsium developer PT Panca Muara Jaya dan PT Linggar Paramartha sengaja membangun perumahan resor ini bagi Anda, dengan harga terjangkau tetapi lokasinya sangat memukau. Di sinilah mimpi diwujudkan menjadi kenyataan.

LEGALITAS VILA BANDUNG INDAH

1. Izin Lokasi:
   - No. 593.82/SK.03.KP/1991 tanggal 23-03-1991
   - No. 593.82/SK.07.BPN/1993 tanggal 19-03-1993
   - No. 593/SK.81-KP/1994 tanggal 25-04-1994
2. Izin Rencana Tapak
   - No. 53/SP/BAPP/V/1994 tanggal 30-05-1994
3. Izin Mendirikan Bangunan
   - No. 648/1138/Seksi Perizinan tanggal 24-02-1995

Keterangan lebih lanjut mengenai :
Puteraco Gading Regensi
dan
Vila Bandung Indah,
Hubungi:
Kantor Pemasaran:
Jl. Pelajar Pejuang '45 No.79
Bandung 40263
Telp. (022) 311333 (hunting)
Fax. (022) 302857

ADVERTORIAL

PT. ARAYA BUMI MEGAH
Real Estate & Developer

Galaxi Bumi Permai

Permukiman Prima di Tengah Kota

Memilih permukiman yang strategis dekat dengan pusat kota di Surabaya tak semudah bayangan kita. Namun, Galaxi Bumi Permai memberikan semua kemungkinan itu.

GALAXI
Bumi Permai

PT. ARAYA BUMI MEGAH
KANTOR : Jl. Residen Sudirman 36, Surabaya Tlp./Fax. 031-44135
PONDOK BLIMBING INDAH Jl. Blimbing Indah Megah 1, Malang, Tlp. 0341-493130 (Hunting) Fax. 0341-493032
GALAXI BUMI PERMAI Jl. Arief Rachman Hakim 20-36, Surabaya, Tlp./Fax. 031-5949648 (Hunting)

Citra alam tropis
pondok
blimbing indah

PT. ARAYA BUMI MEGAH

Real Estate & Developer

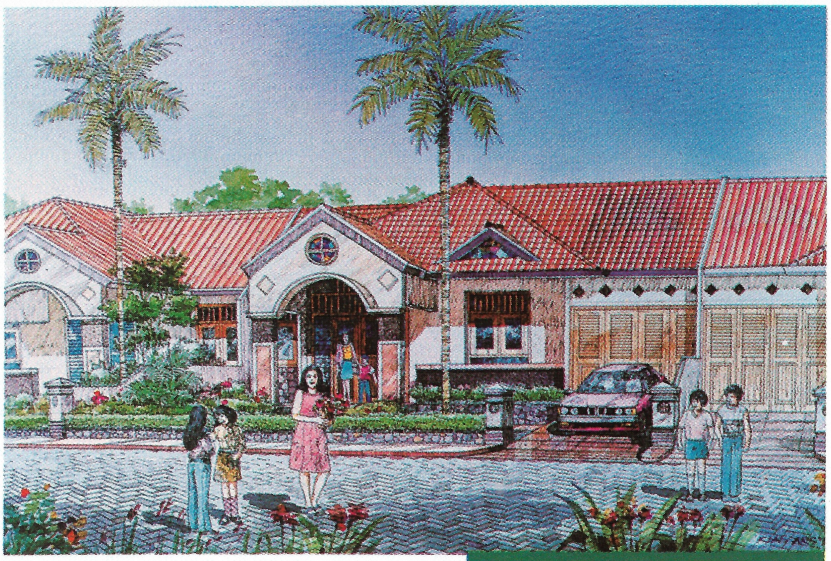
GALAXI BUMI PERMAI merupakan hasil rancangan pembangunan permukiman PT Araya Bumi Megah yang paling prima di Surabaya. Berbagai fasilitas rekreasi, taman dan sarana lingkungan dipadukan secara serasi dalam suatu kesatuan yang utuh di atas lahan 114 hektare. Diatas lahan tersebut pelaksanaan pembangunan dilakukan secara bertahap, yaitu tahap I seluas 70 ha dan sisanya adalah tahap II.

Bagi Galaxi Bumi Permai lingkungan bukan hanya sekadar pelengkap, tapi lebih sebagai kebutuhan yang mendasar yang dipersiapkan dan direncanakan secermat mungkin. Bahkan di saat pengembang lain masih mengumbar janji, Galaxi Bumi Permai telah mewujudkan secara sempurna.

Memasuki kawasan perumahan yang terletak di wilayah Surabaya Timur, tepatnya di Kecamatan Sukolilo ini, tampak keunggulan-keunggulan produk permukiman PT Araya Bumi Megah ini. Seperti halnya daya tarik dan pesona khusus dari desain dan *landscape* "Taman Galaxi" dan Plaza I yang berada di *zona* depan kawasan perumahan Galaxi Bumi Permai. Bukan itu saja, lokasi permukiman ini pun sangat strategis dan mempunyai nilai tambah yang potensial. Mengingat berada dekat dengan fasilitas perdagangan dan perkantoran, juga akses ke pusat kota serta pusat bisnis lainnya di kota Surabaya.

Hanya dalam waktu tempuh 15 menit dari permukiman Galaxi Bumi Permai para penghuni di kawasan tersebut sudah bisa mencapai pusat kota. Selain lokasi permukiman yang berada di Jalan Arief Rachman Hakim, Surabaya ini dengan mudah dapat menuju ke Jalan Kertajaya Indah, Jalan Sulawesi, Jalan Raya Gubeng, Jalan Pemuda atau melewati jalan lain yang sama mudahnya dalam pencapaian jalurnya. Apalagi, sarana transportasi menjadi tidak masalah bagi para penghuninya karena angkutan reguler (angkutan umum) tersedia 24 jam, siap mengantar ke berbagai tempat ke seluruh pelosok Surabaya setiap saat.

Bahkan hubungan Galaxi Bumi Permai dengan pusat kota akan semakin mudah apabila jalan lingkar dalam *(inner ring road)* yang terletak kurang lebih 400 meter sebelah barat lokasi permukiman ini. Selain itu nantinya juga akan tersedia Jalan Lingkar Luar Surabaya Timur *(Outer Ring Road)* yang letaknya kurang lebih dua kilometer disebelah timur lokasi Galaxi Bumi Permai.



SLEVIA : T. 150/240

Di atas lahan seluas 70 ha permukiman Galaxi Bumi Permai Taman Galaxi adalah produk baru dari PT Araya Bumi Megah . Dari luas areal yang akan dikembangkan itu telah dikembangkan pembangunan tahap awal sekitar 4,5 hektar guna pengembangan Blok Taman Galax i , Blok Taman Galaxi-1, Blok Taman Galaxi-2, Blok Taman Galaxi-3 dan Blok Taman Galaxi-4.

Blok Taman Galaxi-1 dikembangkan sebanyak 20 unit kapling siap bangun guna pembangunan jenis Tipe 360 (ukuran 12x30 meter), Blok Taman Galaxi-2 sebanyak 30 unit , 15 dengan tipe 300 (12x25) dan 15 tipe 330 (12x27,5), Blok Taman Galaxi III sebanyak 28 unit, 14 dengan tipe 300 (12x25) dan 14 330 (12x27,5) dan Blok Taman Galaxi IV sebanyak 18 unit dengan tipe 360 (12x30). Selain produk-produk diatas juga sedang dibangun beberapa tipe rumah dengan harga berkisar antara Rp 221,655 sampai Rp 478,577 juta. Ada pun jenis-jenis rumah yang ditawarkan antara lain Aurora (263/630), Galaxy (210/450), Altura (195/435), Slevia (150/240), Rivera (152/264-300), Chante (156/264-300), Calypso (190/300). Juga tidak dilupakan segera pada tahap II akan dibangun rumah-rumah diatas kapling dibawah 200 m^2 sebagai konsekuensi komitmen pengembangan masyarakat berpenghasilan rendah untuk membangun hunian berimbang dengan pola 1:3:6.

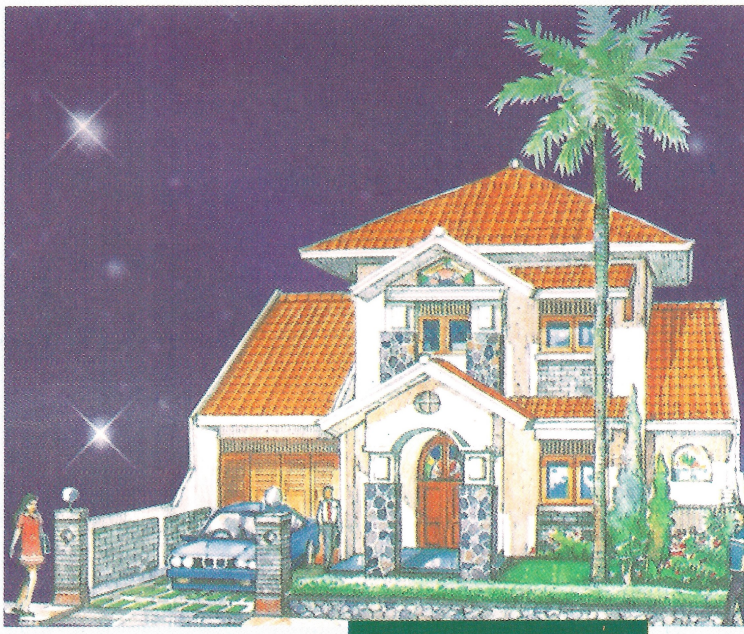
Progres tahap awal dari perkembangan ini, sebagai investasi maupun penghunian, masa depan Galaxi Bumi Permai cukup menjanjikan keuntungan. Ini terbukti sejak dibukanya pemasaran tahun 1993, yang penjualan tahap pertamanya mengalami sukses hingga 90 persen.

Sukses tersebut didukung oleh

site plan kawasan, denah-denah rumah yang didesain dengan cermat sehingga tatanan pola ruang sangat arsitektural. Artinya, setiap meter persegi lantai akan berfungsi dengan optimal (setiap ruangan yang terbentuk akan berfungsi sesuai kebutuhan). Kualitas bangunan pun disajikan dengan mutu kelas tinggi, seperti pemilihan kayu yang sudah di*oven* dan diberi anti rayap *(soil treatment & wood treatment)* dengan jaminan 10 tahun bersertifikat. Genteng pun dilapis glazuur untuk menghindari jamur dan rembesan air.

Bahkan semua rumah ditampilkan natural karena unsur kayu akan di*finish ultra* P.01 & P.03 ex Propan Raya. Demikian pula, *finishing full system* dengan dasar alkali resistine primer untuk menghindari terjadinya retak rambut dan permukaan dinding mengelupas. Sementara, komponen-komponen bangunan lain yang tidak kalah pentingnya untuk menampilkan suasana natural dan menyatu lingkungan dipilih batu gilang, batu pecah dan batu alor hitam. Lantai rumahnya pun dipola sesuai *trend* masa kini.

Walaupun demikian, denah-denah rumah pun didesain sangat fleksibel sehingga memudahkan penataan perabot/ *furniture*. Keunggulan lain yang tidak kalah pentingnya adalah *style* rumah contoh yaitu *mediterand* digabung dengan tropis. *Mediterand* ditandai dengan adanya unsur lengkung dan segitiga yang kuat dipadu dengan benangan-benangan sehingga kaya nuansa artistika. Sedangkan tropis ditandai dengan jendela yang bertujuan menghindari kemungkinan bocor diwaktu hujan serta mengurangi panas dalam ruangan.



CALYPSO : 190/300

Masyarakat penghuni tidak perlu cemas dengan fasilitas yang disediakan karena perumahan yang ada di Taman Galaxi merupakan rumah yang betul-betul siap huni. Karena, sudah dilengkapi sarana telepon, *waterheater*, PDAM dan pompa listrik, serta sambungan PLN 220/2200 VA.

GALAXY : T. 210/450

Sesuai dengan RIK (Rencana Induk Kota) dan Rencana Detail Tata Ruang Kota (RDTRK), lingkungan di permukiman ini akan dikembangkan sebagai kawasan perumahan dan pendidikan. Tentang pendidikan, inilah yang merupakan salah satu keunggulan permukiman Galaxi Bumi Permai karena di sekitar lokasi telah berdiri Perguruan Tinggi Negeri (PTN) dan Perguruan Tinggi Swasta (PTS).

Sekarang ini sudah ada sekitar 14 perguraun tinggi, seperti Ubaya, ITS, Dr Sutomo, Perbanas dan beberapa perguruan tinggi lainnya.

Perumahan eksklusif ini juga mempunyai fasilitas lengkap. Simaklah apa yang ada di Galaxi

Bumi Permai mulai *shopping mall, club house,* perkantoran , pendidikan, peribadatan, olahraga, plaza/taman terbuka, balai pertemuan dan sederet fasilitas lainnya semuanya tersedia siap memenuhi segala kebutuhan warga *(self contained)*. Fasilitas pendidikan berupa *play group* dan taman berada di sisi timur Taman Galaxi akan menyemarak permukiman ini.

Jalan utama maupun lingkungan terbuat dari paving blok berpola dan berwarna dengan kekuatan K-500 ex *conbloc* Indonesia. Selain itu, ROW jalan sangat luas yang selalu dilengkapi taman-taman di tepi maupun dijalur hijaunya berupa tanaman sejenis sadeng dan tanaman lain yang bersifat pelindung.

Untuk mendapatkan kesan rapi, sisi-sisi kanan dan kiri sepanjang jalan

PT. ARAYA BUMI MEGAH
Real Estate & Developer

AURORA : 263/630

dilengkapi saluran tertutup, trotoar, dan taman (berm) yang terkesan lapang yang juga memungkinkan anak-anak bermain dengan aman. Bahkan untuk menampilkan kesan megah, tinggi halaman rumah dibuat 60 cm lebih tinggi dari *peil* jalan.

Penghuni juga tak perlu takut akan terjadi banjir. Karena lingkungan Galaxi Bumi Permai telah membuat solusinya dengan pembangunan saluran tersier sepanjang sisi barat dan timur. Juga membuat saluran Arief Rahman Hakim sepanjang 1,4 km, normalisasi saluran Semolowaru, normalisasi kali bajul serta perbaikan pintu air (klap) di Dukuh Semolowaru pojok.

Galaxi Bumi Permai ini dilengkapi pula dengan suatu monumen taman dan bola dunia (plaza I) yang berfungsi sebagai pintu gerbang sekaligus *focal point* kompleks perumahan ini. Taman dan Monumen ini berukuran kurang lebih 500 m^2 yang dilengkapi dengan air mancur dan *landscape* yang bisa digunakan oleh penghuni atau pengunjung untuk bersantai atau bermain.

Itu saja tidak cukup . Warga Taman Galaxi akan merasa tenteram karena oleh developer dilengkapi juga dua pos jaga dekat *play group*, pos lainnya berada didekat pintu masuk dan akan dibuat menyatu dengan gerbang Taman Galaxi. Pintu gerbang ini akan didesain menyerupai *sculpture*, dengan harapan dapat menjadi *point of interest* bagi lingkungan sekitarnya.

Tak mudah memang merajut semua fasilitas tersebut dalam suatu kawasan kota yang nantinya akan dibangun 2.400 unit rumah terdiri dari berbagai tipe rumah dari yang kecil sampai dengan rumah mewah. Diperlukan kesungguhan , pengalaman dan komitmen tinggi dari sang developer. "Didalam memberikan suatu karya yang maksimal, kami senantiasa selalu mengutamakan apa, bagimana, mengapa, kapan dan dimana? Apa yang kami berikan adalah kami merencanakan dan membangun impian Anda," kata Didi Rudianto, Direktur Utama PT Araya Bumi Megah.**

ARAYA BUMI MEGAH MATANG DALAM BISNIS

Araya Bumi Megah merupakan sosok perusahaan sedang berkembang yang tidak terlalu suka dengan publikasi dan terkesan *low profile*. Didirikan oleh Didi Rudianto, sejak tahun 1979 aktivitas perusahaan sudah bergerak dibidang penyediaan perumahan dengan mengadakan pembangunan di daerah Jawa Timur dan Jawa Tengah.

Awal kesuksesan PT Araya Bumi Megah pada tahun 1982 setelah membebaskan tanah 35 hektar di Kedung Mundu Semarang dan Sambi Kerep Surabaya Barat. Di Sambi Kerep, Lakarsantri, Surabaya dibangun 400 unit rumah sederhana yaitu tipe-36 dan tipe-45 yang dapat diselesaikan dalam kurun waktu dua tahun. Proyek ini dikenal dengan nama Bumi Wana Lestari.

Setelah sukses di Surabaya tahun 1982-1984 PT Araya Bumi Megah dengan proyek barunya "Bumi Wana Mukti" mengembangkan sayap ke Semarang Timur. Di daerah baru, perusahaan tersebut berhasil membebaskan 25 hektar dengan total bangunan 1.000 unit rumah, bahkan mampu menangani dalam waktu tiga tahun.

Suksses di Semarang sebagai basis bisnisnya, tahun 1987 PT Araya Bumi Megah merambah kota Malang. Tanah yang dibebaskan secara bertahap, dari 40 hektar hingga akhirnya mencapai 125 hektar. Mulanya ditempat ini hanya ingin melayani permintaan rumah karyawan Perhutani. Kenyataannya *user non* Perhutani lebih besar, karena itu niat mengembangkan Pondok Blimbing Indah terus dilanjutkan.

Proyek di Malang ini ternyata sukses. Sukses tersebut diteruskan untuk pengembangan proyek "Bukit Golf Araya". Proyek ini adalah 250 hektar pertama dari rencana pengembangan 1000 hektar. Kemudian, PT Araya Bumi Megah ini mengembangkan lagi di Surabaya Timur tepat di Kecamatan Sukolilo. Di wilayah baru ini, Araya Bumi Megah membangun rumah beserta fasilitasnya di atas lahan seluas 100 hektar. Proyek spektakuler yang terakhir ini diberi nama Galaxi Bumi Permai, yang pemasarannya dibuka pertengahan tahun 1993.

Kiri ke kanan : ISMONO JOSSIANTO, DIDI RUDIANTO, MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG

Kemampuan PT Araya Bumi Megah menunjukkan profesionalisme dibidangnya ternyata membawa keberuntungan. Perusahaan ini akhirnya mendapatkan penobatan sebagai Developer Teladan 1993-1994 dari Menteri Negara Perumahan Rakyat Ir Akbar Tandjung.

Keberhasilan perusahaan memperoleh penghargaan terbaik itu tidak terlepas dari kemampuan Direktur Utama PT Araya Bumi Megah mengelolanya. Didi Rudianto akan selalu menjawab, "Kami merencanakan dan membangun impian Anda." Dasar filosofi ini yang selanjutnya menjadi pedoman dalam pembangunan perumahan oleh kelompok usaha PT Araya Bumi Megah. Dalam membangun perumahan, Didi selalu menyuguhkan suatu kawasan perumahan yang mengutamakan konsep artistektur lingkungan.

Perjalanan usaha Didi Rudianto bukan tanpa hambatan. Awal kariernya di perumahan dilalui dengan liku-liku jalan yang cukup panjang. Sebelum mengembangkan PT Araya Bumi Megah, pria yang dilahirkan di Surabaya 6 Juni 1938 ini bekerja disebuah industri karoseri mobil. Walaupun pernah mapan dipekerjaannya, diakui bahwa kebahagian utama diraih dari bidang usaha real estate.

Yang paling berkesan menurutnya, yaitu ketika berhasil menciptakan sesuatu yang baru sesuai dengan yang direncanakan dan hasilnya dapat dinikmati oleh segenap masyarakat luas khususnya dalam menciptakan kawasan pembangunan perumahan, kata pria yang beristrikan Tania Nanette yang dinikahinya 34 tahun silam.

Kini Didi, bersama istri dan empat anak masing-masing Diana Iriani, Ismono Jossianto, Diah Indriati serta Irina Damajanti terus bekerja keras untuk mewujudkan impian mereka. Kepada Ismono Jossianto yang memberikan dua cucu dari istri Ingrid Milawati diberi kepercayaan menangani Pondok Blimbing Indah. Baginya keluarga adalah segalanya, karena keluarga yang memberi dorongan dan semangat sehingga apa yang diperolehnya selama ini adalah berkat andil keluarga tersebut.

Dengan tipikal tersebut, Didi dengan bangga mengungkapkan bahwa tokoh yang dikaguminya selama ini adalah figur ayahnya. "Cara mendidik dan menggembleng saya sangat keras. Pokoknya disiplin sekali. Namun kini manfaatnya dapat saya rasakan, yang pada akhirnya saya merasa benar-benar bisa mandiri," ungkapnya.

Kakek beberapa cucu ini sejak muda menggeluti berbagai cabang olah raga khususnya sepak bola dan tenis. Sehingga pada tahun 1975, menyempatkan waktu untuk menjadi pengurus sepak bola Indonesia Muda yang waktu itu cukup populer.

Kiprahnya diorganisasi semakin menonjol setelah keaktifannya di Real Estate Indonesia (REI) Jawa Timur. Jabatan terakhirnya di DPD REI Jatim, Wakil Ketua I untuk periode 1993-1996. Puncaknya terbukti pada tanggal 30 Mei 1995, Didi Rudianto terpilih sebagai salah satu dari 10 eksekutif '94***

PT. ARAYA BUMI MEGAH
Real Estate & Developer

Pondok Blimbing Indah

PERMUKIMAN TERMEGAH DI KOTA MALANG

Memasuki kota Malang, dari arah utara anda akan disambut dengan kawasan permukiman yang dirancang menggunakan konsep hunian berwawasan lingkungan.

KANTOR PEMASARAN

Kawasan yang sangat prospektif dengan keberadaan jalan arteri dan jalan bebas hambatan (tol) yang membela kota Malang bagian timur dari Gadang sampai Arjosari dan melintas di Kawasan Timur Pondok Blimbing Indah Malang.

Jalan arteri itu sebagai salah satu dari tiga *outer ring-road* yang akan segera dibangun Pemerintah Daerah Kodya Malang. Bahkan PT Araya Bumi Megah sebagai developer yang mempunyai proyek Pondok Blimbing Indah menyerahkan tanah seluas 60 x 700 meter kepada Pemda Kotamadya Malang sebagai akses arteri tanpa diminta ganti rugi.

Jalan alternatif ini akan berakhir pada jalan tol Malang - Pandaan sepanjang 29,5 km, yang merupakan salah satu dari sembilan ruas jalan tol yang ditawarkan Jasa Marga kepada investor.

Selain nantinya akan berdekatan dengan *ring-road* Malang-Surabaya, posisinya sekarang yang hanya berjarak 150 meter dari poros jalan arteri Malang - Surabaya, membuat kawasan ini prospektif. Karena secara alamiah arus lalu lintas Malang-Surabaya sangat mempengaruhi tingkat perkembangan permukiman Malang bagian utara di mana Pondok Blimbing Indah berada di dalamnya.

Ini telah dibuktikan perusahaan ini yang mana telah sukses memasarkan 70 hektar dari 200 hektar yang dikembangkan. Kini kawasan itu telah dihuni 1.200 kepala keluarga.

TAMAN LINGKUNGAN PONDOK BLIMBING INDAH

Penghuninya 60 persen berasal dari kota Malang, sisa dari luar kota Malang, bahkan luar pulau Jawa, kata Direktur PT Araya Bumi Megah, Ismono Jossianto.

Pilihan konsumen terhadap kawasan ini tentunya berbagai macam alasan. Disatu sisi memang kawasannya sangat prospektif, sisi lainnya sebagai permukiman yang ideal karena didalamnya tersedia berbagai fasilitas yang diingini. Bagi konsumen yang berasal dari luar Jawa tentunya punya alasan tersendiri, selain sebagai investasi yang menguntungkan, juga sebagai pondokan bagi putra-putrinya yang sedang belajar di kota wisata ini.

ADIMARGA BLIMBING INDAH

Kawasan ini mempunyai desain *guidelines* yang menitik beratkan penataan lingkungan perumahan yang asri. Dengan konsep hunian berwawasan lingkungan tersebut maka tim perencanaan PT Araya Bumi Megah mempunyai komitmen tidak hanya membangun rumah sesuai keinginan pembeli, tapi membangun lingkungan perumahan secara keseluruhan sehingga tercipta kawasan permukiman dengan keseimbangan lingkungan yang terencana.

Untuk mencapai impian rumah berwawasan lingkungan, perusahaan tersebut menggunakan tenaga profesional muda dalam usia tetapi syarat dengan pengetahuan dan pengalaman kerja.

Demikian pula prasarana jalannya, pengembang ini menggunakan paving yang tertata rapi. Keunggulannya mampu meresap air hujan sehingga membuat persediaan air tanah seimbang dan secara otomatis juga meminimalkan adanya banjir.

SUASANA EKSTERIOR TAMAN BERMAIN ANAK-ANAK DAN LAPANGAN TENIS

Maintenance dari paving itu sendiri mudah dan corak warnanya yang bermacam-macam membuat lokasi jalan yang dilalui kelihatan dinamis.

Berbagai fasilitas telah tersedia disana. antara lain lapangan *tenis indoor* lengkap dengan sekolah tenisnya.

Selain digunakan para penghuninya, Blimbing Indah *indoor tennis court* empat line (4 lapangan) ini, juga dipakai masyarakat di luar kota Malang misalnya Gresik, Surabaya dan sebagainya.

Bahkan sering digunakan untuk lomba aerobic tingkat nasional (terbuka). Juga tersedia lapangan volley.

Permukiman ini juga dilengkapi dengan sistem keamanan 24 jam. Para petugas patroli menggunakan mobil dan sepeda motor yang dalam dua jam sekali berkeliling lokasi. Posko Satpam pun berada di tempat strategis dengan menggunakan alat komunikasi HT sehingga memudahkan berkomunikasi.

Fasilitas umum lainnya adalah Taman bermain anak-anak , Sekolah Taman kanak-kanak Bina Cendika Blimbing Indah.

Sebagai pelengkap di kawasan permukiman itu, juga tersedia sarana ibadah seperti Mesjid dan Gereja yang sedang direncanakan dengan kapasitas 2.000 orang.

Bagi penghuni Pondok Blimbing Indah tidak akan kesulitan menggunakan sarana transportasi. Kawasan ini jaraknya hanya 100 meter dari terminal Arjosari dan POM bensin yang letaknya 50 meter dari pintu gerbang perumahan ini.

Untuk yang ingin belanja, pasar Blimbing jaraknya ± 1 km dari Pondok Blimbing Indah, bahkan supermarket ALFA dan fasilitas perbankan jaraknya tidak jauh dari permukiman ini.

SALAH SATU RUMAH CONTOH PONDOK BLIMBING INDAH

Produk unggulan Pondok Blimbing Indah adalah kawasan eksklusif Adimarga Blimbing Indah , kawasan yang paling prospektif karena berada diakses utama Pondok Blimbing Indah yang berakhir pada *ring-road* Malang-Surabaya.

Pintu masuk Adimarga dilengkapi dengan *space plaza* dengan air terjun dan air mancur sehingga bisa disebut *Main Entrance* permukiman termegah satu-satunya di kota Malang.

Jalan kawasan ini mempunyai lebar 30 meter dengan permainan warna *paving stone* dari *ex-conblok*. Landmark jalan kembar dilengkapi palm sadeng dan palm raja sebanyak 1.000 buah dikanan-kiri jalan dan lampu mercury 250 watt yang artistik sepanjang jalan.

Adimarga Blimbing Indah merupakan kawasan rumah tingkat dan saat ini sedang dalam tahap *finishing* dengan desain *guidelines* yang klasik sedangkan unsur desain yang spesifik dari pembeli tetap boleh ditampilkan membuat lingkungan jadi dinamis. Lingkungannya sangat asri karena dilengkapi dengan hijaunya taman *boulevard* sepanjang sejauh 2 km. Desain taman yang dinamis dengan permainan warna gradasi hijau daun dan warna warni bunga menambah semaraknya kawasan itu.**

PT. ARAYA BUMI MEGAH
Real Estate & Developer

Taman Sekar Sari

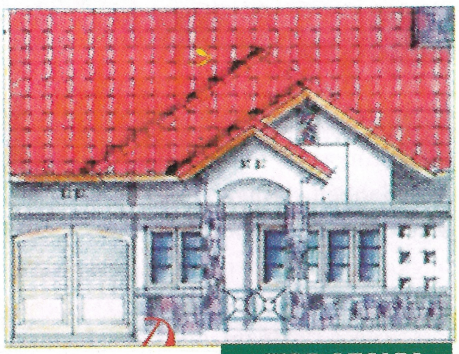
MEWUJUDKAN DINAMIKA ALAM DALAM HUNIAN ANDA

Melengkapi kemegahan Pondok Blimbing Indah, kini hadir kawasan baru yang diberi nama Taman Sekar Sari. Hunian dengan konsep rumah tumbuh yaitu rumah dengan tipe kecil dalam kapling yang luas sehingga harga dapat terjangkau dan dapat dikembangkan sendiri sesuai kebutuhan.

Walaupun Pondok Blimbing Indah belum terlalu lama dibangun, namun respons masyarakat terhadap rumah taman berwawasan lingkungan sangat besar. Buktinya, setiap produk baru yang ditawarkan selalu disambut antusias oleh masyarakat.

Taman Sekar sari terletaknya berbatasan langsung dengan Adimarga Blimbing Indah, merupakan lokasi yang sangat prospektif dan cepat berkembang sejalan dengan perkembangan Adimarga Blimbing Indah yang menjadi akses utama perumahan Pondok Blimbing Indah.

Lokasi ini sangat baik karena dalam *site* yang sama, PT Araya Bumi Megah sudah menyiapkan desain pengembangan dari rumah tumbuh tersebut. Sesuai dengan filosofi pengembangan Pondok Blimbing Indah, Taman Sekar Sari dikembangkan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kawasan eksekutif ini terbatas hanya 56 unit rumah yaitu 14 unit tipe Azalea, 15 unit tipe Amanda, 16 unit tipe Orchid dan 11 unit tipe hook/pojok



TIPE AZALEA

Untuk tipe orchid, luas bangunan rumah tumbuh 54 m^2 dan luas bangunan pengembangan 86 m^2. Sedang tipe Alamanda - luas bangunan rumah tumbuh 61 m^2,luas bangunan pengembangan 98 m^2. Sementara tipe Azalea - luas bangunan rumah tumbuh 54 m^2 , luas bangunan pengembangan 86 m^2.

Kawasan di Taman Sekar Sari dirancang dengan dua macam tipe . Pertama, rumah yang telah lengkap yang terdiri dari ruang tamu + ruang makan + dapur, tiga ruang tidur + ruang tidur pembantu dan dua kamar mandi. Kedua, rumah tumbuh yang terdiri dari ruang tamu, ruang keluarga + ruang makan dan dapur, dua ruang tidur dan satu kamar mandi.

Bangunan dengan konsep rumah tumbuh ini ditujukan untuk menekan harga sehingga terjangkau. Dengan konsep ini untuk jangka waktu yang akan datang penambahan bangunan/ ruang sudah terencana dan tidak perlu banyak membongkar bagian rumah yang sudah ada tetapi dapat langsung menambah bangunan.

Selain kawasannya yang nyaman, di Taman Sekar Sari ini memang banyak menawarkan keuntungan. Kondisi bangunan yang dibuat menyatu dengan alam dengan asesoris batu tempel dan kaca *art glass* serta warna-warna *clasic-natural* seperti hijau, krem dan putih, serta sosok bangunan yang lebih tinggi dengan plafon miring mengikuti kemiringan atap menjadikan bangunan lebih megah.

Penggunaan spesifikasi bahan yang khusus dengan kualitas tinggi untuk hunian di Taman Sekar Sari diwujudkan dalam desain hunian seperti penataan keramik untuk teras dengan nat diagonal, pemakaian keramik bermotif untuk lantai dan genting list-plank.

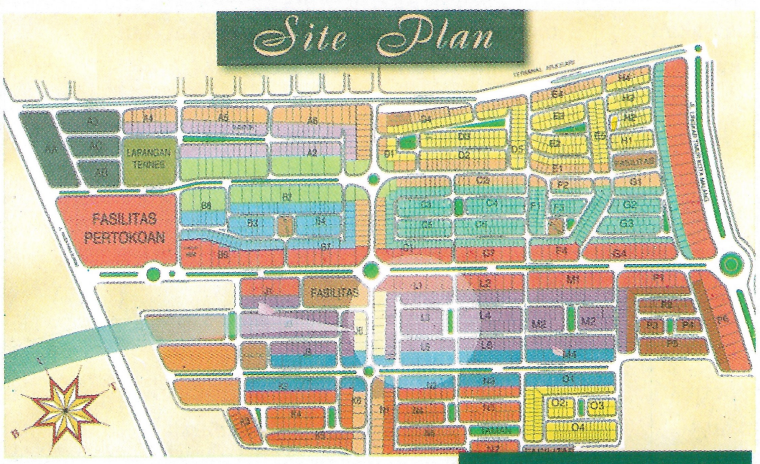
Demikian pula, desain bangunan dan taman depan yang menyatu dengan berm jalan menjadi keseluruhan kawasan Taman Sekar Sari menjadi satu kesatuan lingkungan yang harmonis, serta perencanaan taman dalam untuk ruang tamu benar-benar mengaplikasikan konsep integrasi hunian dan lingkungan yang tak dapat dipisahkan.

Keuntungan lain, perencanaan *lanscaping* yang khusus dengan taman bermain jalan depan setiap hunian dan taman Blok L yang berada tepat ditengah kawasan Taman Sekar Sari yang ditanami dengan tanaman berbunga akan menjadikan lokasi Taman Sekar Sari menjadi lebih asri.

Jalan di Taman Sekar Sari yang cukup lebar menjadi *space* didepan rumah Row 12 m (antarrumah) menjadi luas. Sehingga sudut pandang pengamat terhadap bangunan menjadi lebar sehingga bangunan terkesan lebih megah.

Kenyamanan lain, yaitu sistem penghawaan alam dalam bangunan yang menggunakan sistem *"Cross-Ventilasi"* benar-benar diwujudkan dan didukung dengan desain bangunan dengan plafon yang tinggi. Bahkan sistem penghawaan kamar mandi pun menggunakan penghawaan alami dengan sistem cerobong udara sekaligus untuk pencahayaan kamar mandi sehingga mendapat penghawaan dan pencahayaan alami tanpa menggunakan peralatan elektronik *(Air Conditioner)*.

Taman Sekar Sari, kawasan baru di Pondok Blimbing Indah memang banyak memberikan keuntungan. Nah, bagi anda yang menginginkan sebuah kawasan nyaman dengan lingkungan asri, maka pastikan bahwa Taman Sekar Sari adalah kawasan tepat ■



SITE PLAN
TAMAN SEKAR SARI

PARIWARA Ar

Jatim Itu Surabaya, Rek !

Perkembangan bisnis properti di Jatim makin pesat. Ada kecenderungan ikut-ikutan, yang menyebabkan tingkat persaingan jadi ketat. Benarkah bisnis properti di Surabaya (Jatim) menguntungkan?

Membidik ekonomi Jawa Timur (Jatim), yang mempunyai luas kawasan sekitar 47.922 Km^2 dengan kepadatan rata-rata penduduk 672 jiwa per Km^2, jangan terlalu terpukau pada data angka. Pasalnya, ketika meninjau langsung, angka-angka yang dijadikan patokan itu hanyalah salah satu bagian dari perkembangan Jatim yang begitu pesat. Dan yang menjadi sumber pencerahan daerah Jatim terpusat di Kodya Surabaya dan sekitarnya.

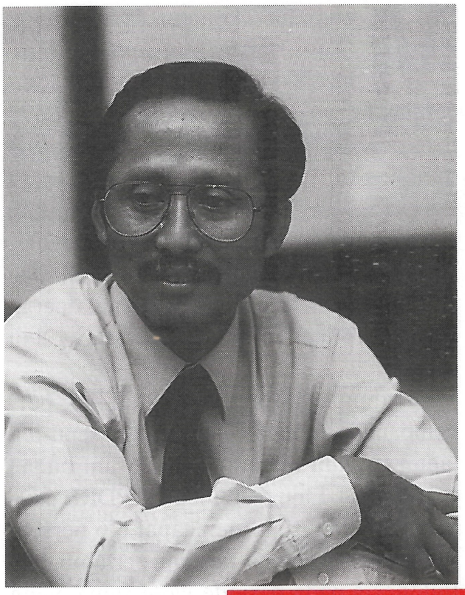
Memperhatikan angka-angka, perkembangan ekonomi Jatim dalam sepu-luh tahun terakhir menunjukan pertum-buhan cukup pesat. Laju pertumbuhan PDRB pada periode 1983-1993 mencapai 6,6 persen, sedikit di bawah rata-rata laju pertumbuhan Indonesia pada periode yang sama, yang hampir mencapai 7 persen. Kepesatan ekonomi ini didukung oleh laju pertumbuhan penduduk yang cenderung menurun, kualitas sumber daya alam dan manusia yang cukup baik, sarana dan prasarana yang relatif baik dan peningkatan investasi yang cukup tinggi, baik PMA maupun PMDN.

Perkembangan ini mau tak mau mengarahkan peranan Jatim terhadap Kawasan Timur Indonesia (KTI), walaupun dalam catatan sejarah sudah kentara dari jalur-jalur perdagangan, khususnya

KAWASAN INDUSTRI
MAKIN DIMINATI DAN AMAN

DOK. PROSPEK

TATAN RUSTANDI



M. FAISAL ASYHARI
LISTRIK SELALU SIAP

Surabaya, dengan daerah-daerah lain di KTI. Buktinya, banyak perusahan dari KTI yang mempunyai perwakilan dagang atau bahkan berkantor pusat di Surabaya. Arus penduduk yang keluar masuk dari KTI ini pun, baik untuk tujuan bisnis maupun tujuan sekolah, tampak dominan dibandingkan dengan daerah lain, dan mempunyai kecenderungan meingkat. Mungkin ini pulalah yang menyebabkan Jatim dianggap sebagai motor penggerak perekonomian di KTI.

Sebagai motor penggerak perekonomian peranan Jatim makin tampak dari pergeseran kegiatan produksi dari sektor primer ke sektor sekunder. Ini terbukti dari tingginya laju pertumbuhan sektor industri manufaktur dan perdagangan, dan turunnya laju pertumbuhan sektor pertanian Jatim.

Perubahan struktur ekonomi tersebut didukung oleh kesiapan prasarana. Sebut saja pesatnya perkembanga jalan raya, jumlah kapasitas telepon, maupun perkembangan listrik di Jatim. Perkembangan jalan umum, misalnya, terlihat pertumbuhannya tinggi mencapai 17,3 persen untuk tahun 1987-1988, walaupun di tahun berikutnya hanya berkembang 1,9 persen. Dari sisi pemegang telepon, Jatim cukup menonjol dan jumlahnya relatif tinggi sekitar 119.238 atau 0.17 persen dari seluruh pemegang telepon se-Indonesia. Sedangkan permintaan listrik Jatim cukup tinggi mencapai 21,9 persen pada periode 1988-1989, terutama permintaan dari sektor industri pengolahan.

Menurut M. Faisal Asyhari, Kepala Bagian Pemasaran PLN Distribusi Jatim, pada prinsipnya berapa pun permintaan akan listrik di Jatim akan selalu tertanggulangi. "Sekarang saja di bulan Agustus, target langganan 1995 yang hanya 447.831 pelanggan sudah terealisasi 301.560 pelanggan atau 67,34 persen dari target. Boleh jadi di Desember nanti target ini akan terlampui," jelas Faisal.

Data terakhir, sampai Agustus 1995, realisasi penjualan aliran listrik PLN Distribusi Jatim mencapai 5.462.250.545 kwh, dengan pertambahan daya mencapai 344.135 kva. Kontribusi terbesar realisasi penjualan ini banyak diserap oleh Surabaya Selatan yang mencapai 2.102.230.743 kwh dengan penambahan daya sekitar 95.175 kva. berbagai sumber tenaga listrik terus diupaykan, seperti PLTU Paiton, PLTDU Gresik, PLTGU Grati. Khusus Surabaya saja disediakan sekitar 60 gardu induk dengan kapasitas 70 kv sampai 150 kv.

Sepertinya tak ada masalah dalam kebutuhan listrik di Jatim. Malahan, baru saja pemda memberikan rambu-rambu pengembangan sebuah kawasan, dengan cepatnya PLN mengantisipasi gardu induk. Hal ini pun diakui oleh kalangan pengusaha, "Memang tidak ada masalah untuk kebutuhan listrik, kita mengajukan kebutuhan, dengan cepat mereka memberikan pelayanan," aku Tjundoko, Presiden Komisaris Marga Mas Griya Realty, yang mengembangkan Taman Sejahtera Resort Apartel di Surabaya Barat. "Kebutuhan pelayanan penerangan pun mereka juga cepat mengantisipasi," tambah Didi Rudianto, Direktur Utama Araya Bumi Megah.

Kenyataan itulah yang kemudian dilirik investor. Ini tidak terlalu berlebihan. Apalagi, di tanah air ini tidak satupun daerah kawasan barat, keculai Jakarta, yang dapat menandingi infrastruktur dan kemudahan akses pasar yang ditawarkan Jatim yang sebagian wajahnya menghadap ke sisi timur Indonesia. Fasilitas pelabuhan Tanjung Perak dan Bandara Internasional Juanda yang relatif baik dibandingkan dengan yang dimiliki Jawa Tengah dan Jawa Barat telah menyebabkan kenaikan intensitas ekspor dan impor Jatim ke luar negeri melebihi kondisi nasional.

Kawasan industri (KI) menjadi jawaban lain dari kebutuhan perubahan struktur ekonomi Jatim. Surabaya dan kota-kota sekitarnya. Gresik, Mojokerto, Sidoarjo dan Mojokerto menjadi pilihan lokasi KI. Sebut saja PT (Pesero) Surabaya Industrial Estate Rungkut, yang mengembangkan KI Surabaya Industrial Estate Rungkut (SIER) seluas 332 hektar di kawasan Surabaya Timur. Tak usah menunggu terlalu lama, KI ini langsung diserbu investor.

Melihat peluang baik ini, PT SIER tak mau berhenti. Saat ini PT SIER tengah mengembangkan Pasuruan Industrial Estate Rembang (PIER) seluas 500 hektar di perbatasan Pasuruan-Probolinggo. Memang agak jauh dari Surabaya. Dengan dukungan jalan tol Surabaya-Gempol sepanjang 24 km, akses ke PIER menjadi mudah.

Yang menarik adalah perkembangan daerah Gresik. Dengan jarak hanya 15 km dari Surabaya dan geografinya berada di pinggir laut, kota ini tumbuh menjadi kota industri cukup besar. Di sini berkembang Gresik Industrial Estate seluas 135 hektar

TATAN RUSTANDI

SOEROSO IMAM ZADJULI
SURABAYA BARU MENJADI PREMETROPOLIS

TATAN RUSTANDI

SOENARTO SOEMOPRAWIRO
KONSENTRASI KE
GERBANGKERTASUSILA

yang dikelola PT Kawasan Industri Gresik (KIG). Dua industri strategis yang cukup besar, Petrokimia dan Semen Gresik juga mendorong daerah ini menjadi kota industri.

Sukses SIER menjual lahan membuat kalangan pengusaha lainnya mulai melirik sektor ini. Mereka yang tak punya pengalaman pun ikut-ikutan bertaruh dalam bisnis ini. Mereka berebut minta izin pembangunan KI. Data Tim Koordinasi Kawasan Industri Departemen Perindustrian, sampai Maret 1995 izin yang dikeluarkan untuk KI di Surabaya berjumlah 13 buah dengan luas mencapai 2.962 hektar.

Grup Pakuwon Jati (PJ), misalnya, melalui PT Pakuwon Darma, perusahaan properti yang berpengalaman di bidang retail ini akan mengembangkan Pakuwon Industrial Estate seluas 203 hektar di kawasan Tandes. Demikian juga dengan PT Dharmala Land mengantongi izin lokasi seluas 200 hektar, Maspion (500 hektar) dan grup-grup lainnya.

Tak aneh pula jika kegiatan investasi di Jatim terus menunjukkan peningkatan. Menurut Menteri Negara Pengggerak Dana Investasi/BKPM, Sanyoto Sastrowardoyo, propinsi yang paling besar menyerap investasi PMA adalah Jatim dengan nilai sebesar 10,3 miliar dolar AS, sementara PMDN menduduki peringkat kedua setelah Jawa Barat, yaitu senilai Rp 17 triliun.

Oleh sebab membidik Jatim tak bisa pula melepaskan peranan Surabaya, wajar banyak peredaran dana investasi itu tercermin dari kota perjuangan ini. Fenomena yang sederhana dari cerminan gerakan mesin ekonomi Jatim tampak dari menebarnya proyek-proyek sektor properti. Hal ini didukung pula oleh kebijakan pemerintah daerah terhadap pembangunan pemukiman yang mengarah ke pinggiran Surabaya, yang harga tanahnya relatif lebih murah dibandingkan kawasan pusat bisnis.

Luas wilayah kota Surabaya sekitar 32.636,68 hektar, yang dikelilingi oleh Selat Madura pada sisi utara maupun timur, dan berbatasan dengan Kabupaten Sidoarjo di Selatan, Kabupaten Gersik di Sebelah Barat. Pertumbuhan kota ini terus meningkat, "Sehingga Rencana Tata Ruang Wilayah Surabaya mengacu kepada Rencana tata Ruang Regional, yang konsentrasinya kepada pengaruh wilayah Gerbangkertasusila," jelas Soenarto Soemoprawiro, Walikota Surabaya.

Gerbangkertasusila merupakan salah satu dari sembilan Satuan Wilayah Pembangunan (SWP) Jatim. Gerbangkertasusila merupakan wilayah regional yang menunjuk kota Surabaya sebagai pusat SWP dari daerah-daerah yang terkena pengaruh langsung kegiatan pertukaran barang-barang dan jasa dalam kegiatan sehari-hari, bahkan juga menggunakan berbagai fasilitas yang ada di Surabaya. Daerah-daearah tersebut ialah Kabupaten Gresik, Bangkalan, Mojokerto, Sidoarjo dan Lamongan.

Sejauh ini, jumlah penduduk Surabaya mencapai 2,5 juta jiwa dengan pertumbuhan 2,06 persen per tahun, tetapi laju pertumbuhan ini lebih kecil dibandingkan perkembangan penduduk di wilayah Gerbangkertasusila yang mencapai 2,2 persen per tahun. "Fenomena ini menunjukkan bahwa menurunnya angka laju pertumbuhan penduduk ini disebabkan bergesernya arah migrasi dari wilayah Surabaya ke wilayah *hinterland* Gerbangkertasusila," tambah Soenarto.

Kini, tak aneh seandainya informasi penawaran untuk tinggal di pemukiman dan kota-kota baru di pinggiran Surabaya menjadi sarapan pagi masyarakat Kota Pahlawan. Dalam satu semester pertama ini terbukti jika daya serap akumulatif kawasan pemukiman naik dari 4 persen menjadi 8 persen. Kenyataan ini tak bisa lepas dari sukses peranan kerja sama pemda dengan pihak swasta ketika mengembangkan pembangunan Kota Baru (Satelit) Darmo Permai di wilayah barat.

Dalam mengembangkan Kota Baru (satelit)Darmo Permai, di samping pengadaan unit-unit rumah jenis kecil, besar dan menengah, juga penyediaan sarana rekreasi, pertokoan, kantor pemerintah, termasuk prasarana jalan, umum, dan utilitas kota. Ini pula yang menyebabkan berkembangnya pertumbuhan pembangunan perumahan di sekitar kawasan, yang secara langsung memanfaatkan sarana prasarana yang ada di Kota Baru tersebut.

Sukses dengan proyek tersebut, wajar para pengembang daerah maupun pusat tergiur ikut-ikutan. Buktinya, dari jumlah anggota REI Jatim, yang kini mencapai 380 perusahaan. Dari jumlah itu, sebagian besar mefokuskan kegiatannya di kota Surabaya dan sekitarnya. "Tapi sekarang, yang mendaftar ulang hanya 150 perusahaan," ujar A. Manan Chamid, Ketua DPD REI

STRUKTUR PEREKONOMIAN JAWA TIMUR

SEKTOR	%		
	1975	1983	1993
Pertanian	43,0	32,5	23,3
Pertambangan dan Penggalian	0,2	0,5	0,7
Industri Pengolahan	11,7	16,3	22,9
Listrik, Gas, Air Minum	0,4	0,9	1,0
Bangunan	0,7	4,8	5,7
Perdagangan, Restoran dan Hotel	20,4	19,6	23,0
Pengakutan dan Komunikasi	6,3	6,6	6,4
Bank dan Lembaga Keuangan	1,2	1,7	3,7
Sewa Rumah	2,3	2,1	1,8
Pemerintahan dan Pertanahan	11,1	9,2	6,7
Jasa-jasa lainnya	2,3	5,8	4,8

Sumber: BPS.

Jatim.

Merekayasa permintaan melalui berbagai kelebihannya masing-masing menjadi kiat pengembang di Surabaya. Sebut saja seperti pengembangan pusat perbelanjaan di Sinar Galaxy, lapangan golf Darmo Grande, CitraRaya dengan tawaran layanan pindah dan desain interior secara cuma-cuma, belum lagi tawaran pelayanan resor dari Taman Dayu. Apartemen juga ikut bergerak sebagai produk properti yang menggiurkan bagi investor. Sekarang ini ada 10 pengembang yang melakukan pembangunan Apartemen di Surabaya. Belum lagi maraknya pembangunan hotel bintang sebagai antisipasi kegiatan-kegiatan ekspor-impor dan pariwisata.

KREDIT PERBANKAN MENURUT SEKTOR EKONOMI DI JAWA TIMUR

Keterangan	Th. 1993/94		Th.1994/95		
	SMT I	SMT II	SMT I	NOMINAL	%
- Pertanian, perburuan, dan sarana pertanian	692.134	998.639	1.090.105	91.466	9,16
- Pertambangan	13.008	11.259	15.408	4.149	36,85
- Perindustrian	6.366.688	6.689.811	7.201.813	512.002	7,65
- Listrik, gas, dan air	38.461	39.116	47.244	8.128	20,78
- Konstruksi	734.532	651.906	883.177	231.271	35,48
- Perdag, rest. dan hotel	3.796.541	3.976.024	4.352.124	376.100	9,46
- Pengangkutan, pergudangan dan komunikasi	359.940	408.743	397.718	(11.025)	(2,70)
- Jasa-jasa	812.573	858.862	962.913	104.051	12,11
- Lain-lain	1.126.181	1.385.653	1.788.685	403.032	29,09
JUMLAH	14.210.058	15.020.013	16.739.187	1.719.174	11,45

Sumber : BI, Surabaya *(juta rupiah)*

Sebenarnya ada 4 potensi ekonomi yang bisa dikembangakan di Surabaya, yaitu sektor perdagangan, hotel dan restauran, industri pengolahan, bank dan lembaga keuangan serta sektor transportasi dan komunikasi. Menyinggung sektor bank dan lembaga keuangan, Jatim menduduki peringkat kedua dalam besarnya peredaran uang secara nasional, setelah Jakarta.

Didukung oleh maraknya sekitar 3.701 kantor bank, Surabaya merupakan kota satu-satunya, selain Jakarta, yang mempunyai bursa efek. Surabaya secara simultan menjadi tujuan perputaran uang Jatim maupun KTI. Buktinya, dari sekitar Rp 138,89 triliun dana yang terhimpun oleh perbankan nasional di mei 1995, sekitar 8,93 persen atau Rp 12,40 triliun ada di perbankan Surabaya. Sementara peredaran kredit yang tersalurkan sampai Mei 1995 mencapai Rp 14,81 triliun atau 9,07 persen.

Namun perlu pula diperhatikan, bahwa kegiatan sosial-ekonomi masyarakat kota Surabaya, sekitar 80 persen berada dalam radius 6 kilometer dari pusat kota. Kalau mau buka *shopping center* di dalam radius itu sudah tidak laku lagi. Buktinya, bagi mereka yang mengembangkan di dalam radius 6 kilometer banyak, seperti tutupnya Indo Plaza, Surabaya Mall sepi, Pasar Genteng yang di atas kosong, Surabaya Plaza baru sekarang saja ramai. "Tapi, bagi mereka yang membuka di luar radius itu justru sukses. Buktinya, toko Nam Permai yang dulu kosong mulai ramai, Sinar Supermarket bertahan karena di luar 6 kilometer. Hal ini karena didukung oleh banyaknya konsumen baru," ungkap Suroso Imam Zadjuli, Dekan FE Unair.

Apapun yang diungkapkan dalam data maupun decak kagum banyak pengamat, tetapi Surabaya tetap masih berada pada posisi kota pre metropolis. Akan jadi metropolis kalau jembatan Madura sudah jadi. Lebih-lebih kalau *ring road* sudah jadi, pantai timur sudah jadi, plus ada jalan tol timur barat, langsung ke Gresik, Batang (Semarang), langsung ke Jakarta," tambah Suroso kembali.

Sambil menambahkan, Suroso memberikan pemikiran soal Jembatan Surabaya-Madura yang sebenarnya bisa terrealisasi. Hanya saja, investornya harus diberi konsesi tol road: Trans Madura Highway: Kamal - Bangkalan - Sampang - Pamekasan - Sumenep. Kemudian dari Sumenep *ferry*-nya diperbanyak ke Kalianget, terus ke Panarukan. Akibatnya, penduduk Madura ini banyak berhubungan dengan keluarga-keluarga yang ada luar pulau, baik untuk urusan sosial atau ekonomi. Kalau ini pergerakannya besar, dia yang *switch* ke Bangkalan akan senang lewat Surabaya.

Pemikiran ini harus pula didukung dengan tol dari Panarukan ke Pasuruan. Berarti di Madura ada 4 gerbang tol plus 1 gerbang tol jembatan, ini semua akan menghasilkan pendapatan. "Nah, *interchange* untuk masuk ke ibukota kabupaten, mintalah konsesi 1.000 hektar untuk properti. Semua itu serahkan ke Perumnas, bukan swasta, sehingga mengakomodir masyarakat kota dan pegawai negeri dan militer. Kalau konsesi itu ada, dari 4.000 hektar jumlah area yang disediakan, dikurangi *nonbuilt up area*, berarti yang untuk perumahan sekitar 3.000 hektar sama dengan 3 juta meter persegi," ujar Suroso.

Dihitung-hitung, sudah pasti nilai tanah akan meningkat. Dari tiap meter sekitar Rp 20 ribu keuntungannya. Jika keuntungan ini dikalikan 3 juta meter persegi ada sekitar Rp 600 miliar yang didapat, demikian konsep Suroso, "Sama dengan biaya pembangunan jembatan Madura Surabaya. Kalau ini terbukti tidak perlu ribut-ribut, belum lagi pemasukan tol dari 5 pintu yang disediakan, plus 1 pintu dari Panarukan ke Pasuruan. Daripada cuma yang diminta cuma Kamal dan Bangkalan sekitar 4.000 hektar, iya bisa habis!"

Keterpaduan agaknya menjadi pekerjaan rumah pelaku pembangunan. Buktinya, belum banyak prestasi ekonomi Surabaya maupun Jatim dalam skala makro yang bisa diandalkan. Di atas kertas bolehlah Surabaya diucapkan sebagai kota kedua terbesar, tetapi kalau sudah bicara keterpaduan, Surabaya menjadi nomor tujuh di bawah 5 wilayah Jakarta, Tangerang dan Bekasi ■

BP/HP

LAHAN

Pilih Barat atau Timur

Perkembangan pengembangan lahan di Surabaya terpusat pada kawasan barat dan timur. Kawasan mana yang lebih prospektif?

Malang melintangnya jalan raya maupun tol menjadi bagian lain dari sorotan mata menyigi Surabaya. Semua itu menjadi bagian lain dari memilih Surabaya dan sekitarnya sebagai lahan investasi. Kenyataan itu pula yang menyebabkan para pengembang saling silap memperebutkan kawasan-kawasan baru.

Pemekaran kota Surabaya selama ini menuju ke utara dan selatan karena didukung akses jalan Surabaya ke Malang dan jalan ke Gresik. Sedangkan ke timur terhambat, karena dulunya kawasan untuk konservasi lingkungan. "Tetapi kalau kita lihat sejarahnya memang tidak mungkin lagi ke utara, kecuali kalau pemekaranya di dukung oleh jembatan Madura (Kamal dan Bangkalan)," ujar Suroso Imam Zajuli, Dekan FE Unair.

Kawasan Surabaya Barat (KSB) menjadi pusat kegiatan para pengembang sebagai jawaban dari keterbatasannya lahan di Surabaya, terutama didasari oleh semakin membumbungnya harga tanah di kawasan pusat bisnis. Dengan lahan seluas 10.740 hektare, KSB diperebutkan oleh sekitar 21 pengembang. Bukan saja pengembang gurem atau yang berskala daerah, tetapi pengembang kakap seperti grup Ciputra, Grup Dharmala, Pakuwon, ikut pula mengais-ngais untung di sana. Masuknya pengembang kakap ke KSB dilandasi oleh kondisi kawasan yang strategis. Akses ke pusat kota dan hubungan dengan kota-kota lain dapat dilakukan dengan mudah yang didukung oleh terusan Mayjen. Sungkono dan jalan tol Surabaya-Malang.

Sementara Kawasan Surabaya Timur (KST) menjadi menarik perhatian karena diikuti oleh ribut-ribut akibat perubahan kebijakan pemda. Secara teknis lahan di KTI lebih kritis dibandingkan KTB. Selain dekat pantai, yang tanahnya harus dilakukan dikeraskan lebih dulu, secara administratif pun lebih kompleks masalahnya. "Banyak surat-surat tanah di Surabaya timur yang pemiliknya berbeda-beda. Kalau letaknya sih strategis," ujar Sinarto, Direktur Dharmala Land. Di KTI pemda juga sedang memproses pembangunan jalan lingkar *(ring road)* yang nantinya menghubungkan kawasan timur dan Surabaya Selatan.

Lahan di KST, khususnya kawasan pantai timur lebih disenangi oleh pengembang, walaupun harus mematangkan lahannya dulu. Dengan sistem reklamasi bisa mengurangi *(rejuse)* biaya 40 sampai 50 persen. Buka itu saja, infrastruktur di pantai timur Surabaya sudah disiapkan, seperti *ring road*, jalan tol yang membelah Surabaya dari timur ke barat. Jadi orang Surabaya barat bisa rekreasi ke Timur mudah, demikian sebaliknya. Pantai timur direkomendasikan untuk kota Marina dengan kepadatan penduduk yang rendah.

Awal dari ribut-ribut KST, yang luas arealnya sekitar 3.200 hektar, karena Pemda Jatim tiba-tiba mencabut izin pengembangan yang sebelumnya telah diberikan kepada 3 pengembang, yakni Grup Dharmala (1000 hektar), Sac Nusantara (1600 hektar) dan Pakuwon Jati (600 hektar). Tetapi, setelah kebijakan baru Pemda yang memecah-mecah areal Surabaya Timur kepada 10 developer. Pengembang tersebut ialah Grup Kalla 1.100 hektar, Pakuwon Jati menjadi 400 hektar, Dharmala dan Sac Nusantra masing-masing menjadi 200 hektar. Lainnya, masing-masing 200 hektar diberikan PT Araya Bumi Megah, PT Yekepe, PT Mentari Cipta Piranti, PT Karya Bersama dan PT Joyo bekti Indah.

Alasan pemda, "Sesuai peraturan, penelataran izin lokasi dan lahan yang dikuasai akan diambil tindakan tegas. Ini tidak hanya berlaku di Surabaya Timur," ujar Basofi Sudirman, gubernur Jatim. Bukan itu saja, pemda juga sebenarnya ingin mempercepat laju pembangunan Surabaya mengarah kepada kota metropolis. Nah, pembagian lahan kepada 10 pengembangan baru KST ditujukan agar terjadi pembangunan konkrit.

TATAN RUSTANDI

BASOFI SUDIRMAN
AKAN DITINDAK TEGAS

Terus terang saja yang paling sakit dalam hal ini Grup Dharmala dan Sac Nusantara. Betapa tidak, selain sudah menghabiskan dana untuk pembebasan tanah dan membuat rencana detail tata ruang kota (RTDTR), sebagain lahan yang sudah mereka bebaskan diberikan kepada orang lain. "Kan jadi kurang *fair*. Kalau mereka tidak mau berikan kepada pengembang baru kan jadi seperti jegal-jegalan nantinya," tanggap A. Manan Chamid, Ketua DPD REI Jatim.

Bukan saja pengembang, pihak PLN pun merasakan getahnya. Pasalnya, perusahaan yang mengurusi setrum ini sudah menginvestasi gardu induk. "Akhirnya kami pun harus mengakihkan fungsi gardu tersebut," ungkap M. Faisal Asyhari, Kepala Bagian Pemasaran.

Bagi pengembang yang mendapatkan jatah izin sebenarnya rada kikuk. "Iya wajar saja, kalau ada pembagian kue masa kita tidak ikut antri. Nah, kalau sudah dapat tentu *dong* kita makan," aku Didi Rudianto, Direktur Utama Araya Bumi Megah.

"Kebijakan pemda sebaiknya satu kesatuan. Berapa pun developernya, harus diingatkan dengan baik perencanaan ruangnya, pembagian lahan, termasuk Amdal. Harus dibentuk semacam federasi. Ada masterplan yang *integrated*. Kalau tidak, mereka tidak nyambung. Boleh jadi nantinya akan muncul masalah banjir atau kemacetan," tanggap Suroso.

TATAN RUSTANDI

DIDI RUDIANTO
IKUT ANTRI BAGI-BAGI KUE

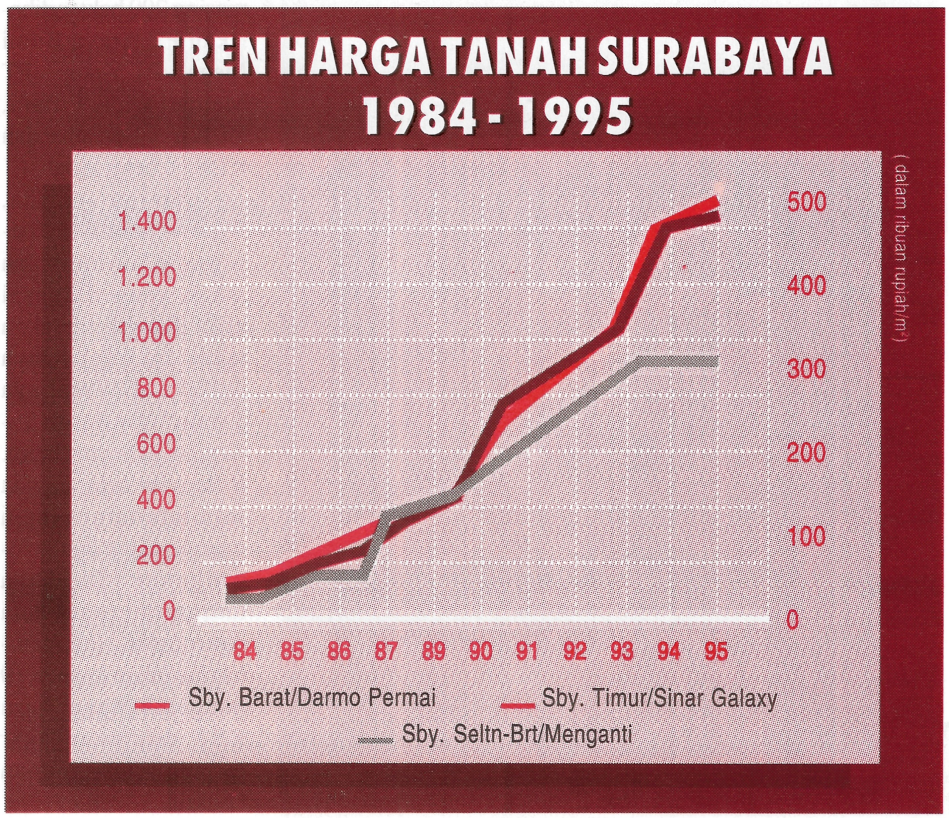
Adalah wajar jika kemudian KBS lebih menonjol dalam progres pengembangannya. Sebut saja seperti fasilitas lapangan golf yang menjadi pemandangan yang utama pembangunan properti KBS. Dharmala yang kini sedang mengembangkan Graha Famili tak bisa dilepaskan dari sukses memanfaatkan KSB. Rencananya, di kawasan itu akan dibangun 1850 unit rumah tipe menengah di atas lahan seuas 280 hektar. Selain lapangan golf, dilengkapi pula oleh 14 menara kondominium, pusat perbelanjaan, perkantoran, sekolah internasional, rumah sakit internasional Gleneagles dan hotel butik dengan kategori bintang lima. Untuk itu saja investasinya sekitar Rp 490 miliar dengan lama pengembangan sekitar 8 sampai 9 tahun.

Selain Dharmala, Grup Ciputra juga menguasai areal sekitar 1000 hektar untuk pengembangan Kota mandiri Citra Raya. Sementara Grup Sinar Galaxy mendapatkan izin pengembangan 828 hektar dan Pakuwon Jati sekitar 325 hektar. Ada lagi Adhi Baladika dengan proyek Darmo Golf (200 hektar), PT Bumi Surabaya Permata (300 hektar, PT Inti Insan Lestari (225 hektare), PT Altap Prima (314 hektar), dan Maspion (300 hektar).

Nah, bagi konsumen maupun investor baru tinggal menilai secara kritis kondisi lahan di Surabaya tersebut. Bagi investor, cepat-cepat saja mengaujukan izin, mudah-mudahan saja pemda kembali melakukan gebrakan seperti ketika KST. Bagi konsumen, tinggal menilai mana pengembang yang berkualitas dan produk yang ditawarkannya pun harganya wajar. Jangan-jangan banyak pengembang yang sudah didukung kebijakan pemda, tetapi justru memanfaatkan untuk spekulasi keuntungan.

Semua perkembangan itu merupakan pola klasik pertumbuhan wilayah. Hanya saja, "Pola ini akan memicu spekulasi tanah di sepanjang koridor pertumbuhan, yang menguras dana tanpa alasan-alasan jangka panjang yang tidak bisa diterima dan dilihat dari perspektif ekonomi makro," tanggap Dorodjatun KuntjoroJati, pengamat ekonomi ■

BP/HP



PERUMAHAN

Tak Semata Harus Pengembang Besar

Pembangunan perumahan di Surabaya dikuasai pengembang kakap. Tetapi, produk kelas menengah ke atas kurang diminati.

Bisnis perumahan di Surabaya makin ketat. Walaupun jumlah anggota REI yang mendaftar ulang hanya 180, tetapi dengan jumlah itu saja kondisi pasar perumahan di kota Pahlawan sudah cukup ketat. Bukan saja antara pengembang besar dengan pengembang kecil saling mengais-ngais untung, tetapi antara pengembang lokal dan pengembang dari Jakarta pun ikut-ikutan adu kuat di Kota Buaya ini.

Ada kecenderungan para pengembang yang adu untung di Surabaya lebih memilih pengembangan areal dalam sekala luas. Hal ini wajar, karena mereka terimbas oleh sukses pengembang besar dari Jakarta yang mengantungi izin sekala luas. Akibatnya, merebak pengembang-pengembang yang mengantungi izin pembebasan di atas 200 hektar.

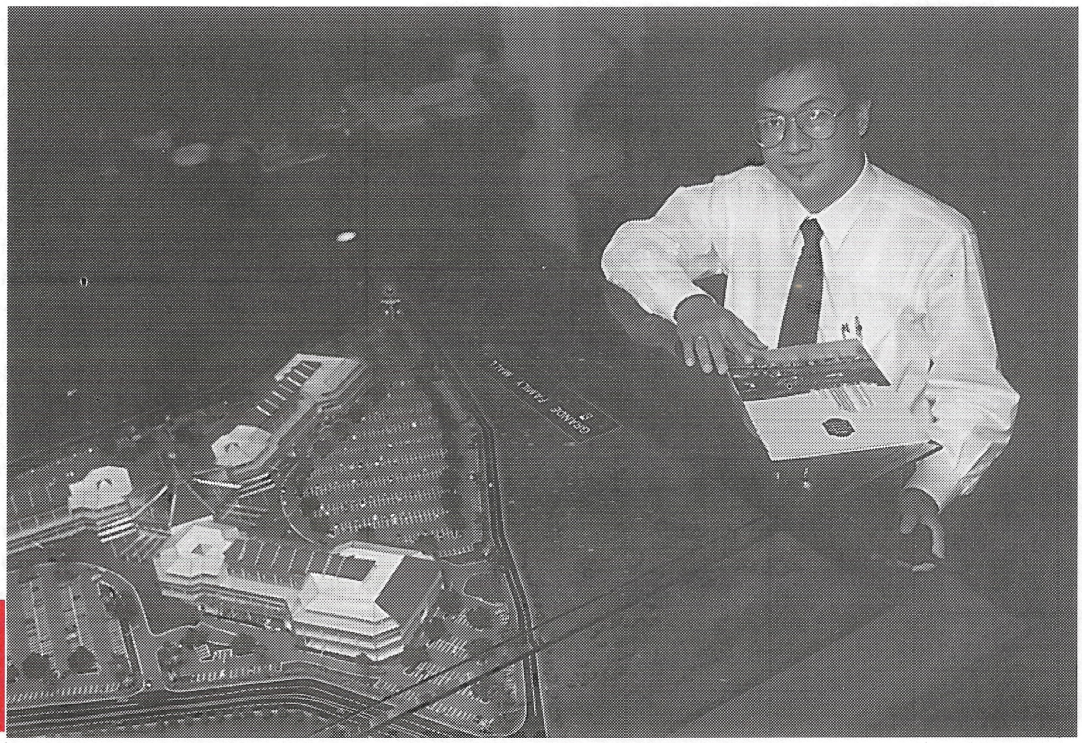
Sudah pasti dalam mengembangkan areal luas, para pengembang itupun mengacu kepada sukses pengembangan "kota-kota baru" di sekitar Jakarta. Buktinya tampak dari perkembangan kawasan di Surabaya Barat. Di wilayah itu, selain sudah dipatok-patok kepada belasan pengembang, agak riskan jika hanya berani mengembangkan proyek skala kecil. Memang, selain lahanya luas, agak tanggung mengambil untung dari lahan yang tanggung. Boleh jadi pula hal ini karena didukung oleh kebijakan pemda atas dasar sukses Kota Satelit Darmo.

Selain Grup Ciputra yang berkibar dengan kota mandiri CitraRaya di kawasan barat Surabaya itu, Grup Dharmala pun sangat ekspansif mengembangkan proyek Graha Famili di luas areal 280 hektar. Rencananya, proyek dimulai sejak 1984 ini akan dikembangkan untuk 1850 unit perumahan dan 1200 unit kondominium di sekitar areal 103 hektar. Sisanya untuk kawasan komersial (32 hektar), Mal Graha Famili (9,4 hektar), pusat perbelanjaan (6 hektar), *golf course* 18 untuk *hole* (72 hektar), rumah sakit modern (4 hektar), Hotel berbintang lima (2 hektar), resor (5 hektar), *club house* (5 hektar), dan ruas untuk jalan, fasos dan fasum serta taman terbuka sekitar 59 hektar.

Mengacu kepada master plan berdasarkan desain dari RTKL, Amerika Serikat, sekarang ini sudah terjual sekitar 550 unit perumahan untuk kapling 300 sampai 600 meter persegi dan sudah dibangun 260 unit. Terakhir, sedang dijajakan pula kapling 160 sampai 276 meter persegi dengan luas bangunan 145 sampai 201 persegi seharga Rp 189 juta sampai Rp 302 juta.

Selain perumahan, di kawasan Graha Famili juga didukung oleh fasilitas *golf course* (Golf Graha Famili) di luas areal 72 hektar untuk 18 hole. Desainer lapangan golf ini Arnold Palmer, dengan fasilitas *club house* dan *driving range*. Sekarang ini telah selesai dibangun 9 hole dan *driving range*. Rencananya tahun depan akan dikerjakan 9 hole lagi dan *club house*. "Bukan itu saja, ada 2 danau buatan yang sudah selesai dan merupakan danau terbesar di antara lapangan golf di Surabaya," ujar Sinarto, Direktur Dharmala Land, induk perusahaan Graha Famili.

Sukses Graha Famili bukan berarti kemudian menjadi kecenderungan konsumen kelas menengah atas membeli rumah. Buktinya, dari pameran perumahan yang baru-baru ini diadakan Debindo justru rumah kelas sederhana yang diburu konsumen, sementara kelas menengah ke atas hanya sedikit. Hal dirasakan oleh pengembang Trijaya Kartika. melalui produk tipe 36 sampai 60, sekarang ini tinggal beberapa unit



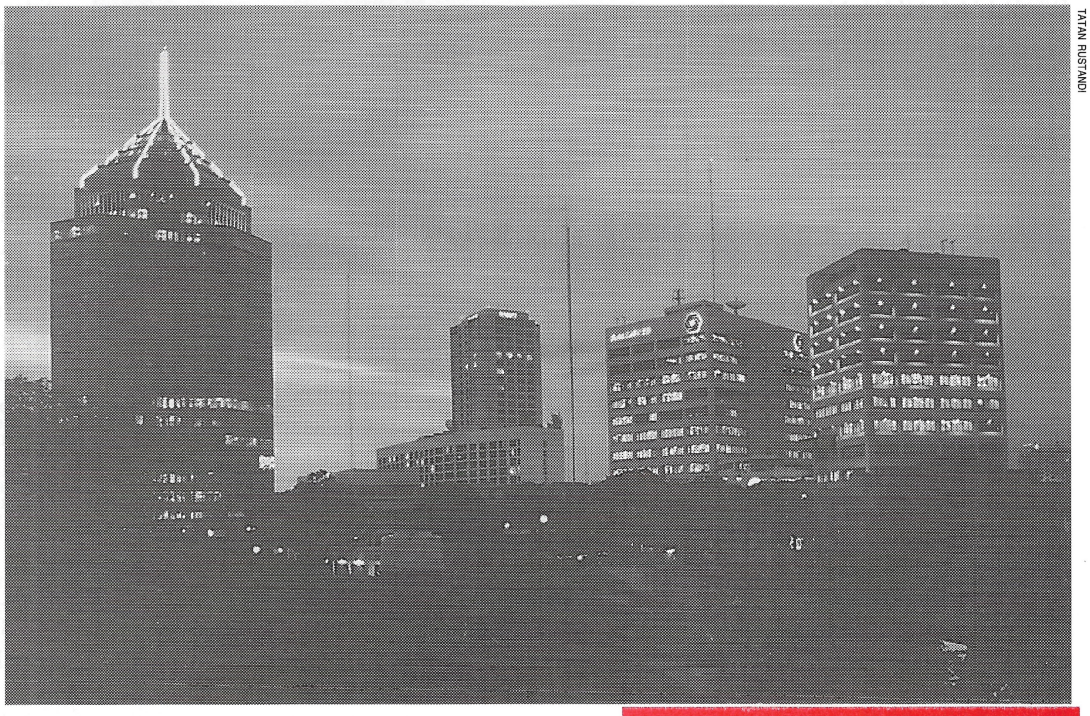
TATAN RUSTANDI

SINARTO
SUKSES DI SKALA LUAS

saja yang tersedia. Khusus untuk tipe 60 sudah habis terjual ketika 3 hari pameran. Sementara perumahan Pelem Putri I, yang dikembangkan oleh PT Lemban Nan Lesatri, merasakan likuid di tipe 36 yang terjual habis.

Bagi mereka yang merasakan agak seret dalam penjualan, wajar pula jika menawarkan diskon, iming-iming hadiah serta kiat-kiat pemasaran yang jitu. "Itu kenyataan pasar Surabaya. Jadi, untuk sekarang ini, pengembang kecil dengan proyek yang kecil pula yang lebih likuid," ujar A. Manan Chamid, Ketua DPD REI Jatim.

Namun sebenarnya, konsumen perumahan di Surabaya banyak berada dari luar kota. "Mereka yang kini menjabat sebagai bupati, walikota, anggota DPR banyak yang membeli rumah kelas menengah ke atas di sini. Tujuannya, selain untuk tempat tinggal jika anaknya sekolah di Surabaya, iya untuk investasi. Terutama mereka yang menjadi pegawai negeri golongan atas. Mereka juga kan ingin punya station di Surabaya. Ini yang menjadi target developer, sambil promosi, misalnya, Pak Bupati juga punya di sini," ungkap Suroso Imam Zadjuli, Dekan FE Unair.



TATAN RUSTANDI

KAWASAN PROPERTI DI SURABAYA
PEMINATNYA BANYAK DI MENENGAH KE BAWAH.

Sukses menjaring kelas menengah ke atas dirasakan oleh perumahan Galaxi Bumi Permai, yang dikembangkan oleh Araya Bumi Megah di kawasan Surabaya Timur. Di luas areal 140 hektar dan tahap pertama sudah 70 hektar yang dikembangkan mampu menjual habis 800 unit rumah kelas menengah ke atas.

Perumahan Galaxi Bumi Permai ini menjual 7 produk perumahan dengan harga dari yang termurah sekitar Rp 222 juta sampai termahal sekitar Rp 480 juta per unit, dengan luas tanah plus bangunan berkisar dari 240 sampai 622 meter persegi. "Boleh jadi karena lokasi perumahan kita berada dekat dengan pusat kota. berbagai fasilitas terkait juga dekat, seperti pusat perbelanjaan," aku Didi Rudianto, Direktur Utama Araya Bumi Megah, yang juga mendapatkan jatah pengembangan 200 hektar di daerah pantai timur Surabaya.

Araya tergolong pengembang lokal yang sukses. Diawali sejak tahun 1980 sebagai pelaksana proyek, hingga dalam waktu dekat ini berlanjut dengan rencana mengembangkan kota mandiri di daerah Malang. "Proses untuk itu sudah berlangsung, rencananya sekitar 1000 hektar," tambah Rudi.

Sukses Araya ini, sebenarnya merupakan pemicu pengembang lokal agar tak perlu minder menghadapi pengembang Jakarta yang *notabene* haus pada proyek kakap. Apalagi, bisnis perumahan bukan semata karena kuatnya modal dan profesional semata, tetapi pengalaman dan konsentrasi pada bisnis inti menjadi penting pula diperhatikan. Buktinya, dari 10 developer besar yang mempunyai komitmen tertulis mem-bangun 54.500 unit, ternyata setahun ini baru berhasil dibangun 7000 unit. "Hanya saja dari 7000 unit itu, sebagian besar dibangun oleh pengembang kecil yang ada di daerah-daerah, sedangkan 10 pengembang tadi, karena alasan kesulitan pembebasan lahan, mereka hanya sanggup 1580 unit. Jauh dari komitmen, yang kira-kira 11.000 per tahunnya," ungkap Manan Chamid ■

BP/HP

PEMBANGUNAN PERUMAHAN DI JATIM

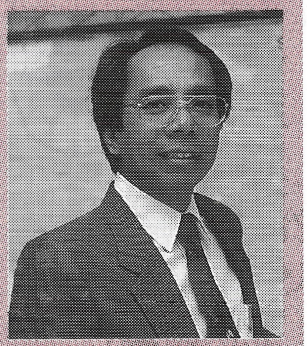
TAHUN	RUMAH SEDERHANA	RUMAH MENENGAH	RUMAH BESAR	JUMLAH
1976	8	300	0	308
1986	7.229	318	245	7.792
1987	8.471	874	470	9.815
1988	8.798	1.139	570	10.507
1989	17.650	964	600	19.214
1990	4.249	1.119	495	5.863
1991	3.842	1.166	100	5.108
1992	5.009	954	56	6.019
1993	8.547	876	190	9.613
1994	4.800	948	142	5.890
Total	88.721	13.477	3.858	104.256
Rasio	20	4	1	

Sumber: DPD REI Jatim

Surabaya Sebagai Kota Nomor Tujuh

GATUT PRSETIYO

Pembangunan apartemen skala menengah sangat disarankan dalam kondisi perekonomian nasional yang bergejolak, di samping juga karena dapat dijangkau oleh konsumen kelas menengah yang diperkirakan



Belum begitu banyak pengembang di Surabaya yang mempunyai pengalaman atau pengetahuan manajemen dan teknologi real estate yang baik dibandingkan di Jakarta. Akibatnya, pengembang profesional Jakarta yang masuk Surabaya mendesak porsi pengembang daerah sekaligus menjadikan ajang bersaing dan tempat belajar bisnis real estate dan properti, seperti Grup Ciputra, Grup Dharmala Grup, Grup Pratama, Modernland dan lainnya.

Mengembangkan bisnis real estate dan properti di Surabaya tidak seperti yang diharapkan, terutama dilihat dari sudut ekonomi dan sebagai ibukota daerah tingkat II. Dari sudut ekonomi, volume peredaran uang yang beredar di Surabaya bisa dikatakan sebagai kota nomor 2 setelah Jakarta. Namun, jika diteliti lebih mendalam jumlahnya sangat jauh berbeda, di Surabaya volume uang beredar hanya sekitar 7 persen, sedangkan Jakarta lebih kurang 82 persen. Jadi, bagaimanapun juga bisnis yang sangat berkaitan erat dengan *fresh money* ini, masih lebih mudah dan menarik di Jakarta dibandingkan Surabaya.

Menyebut Surabaya sebagai kota nomor tujuh bukanlah sebuah *joke* atau guyonan belaka, padahal beberapa tahun sebelumnya masih berada pada urutan nomor lima. Betapa tidak? Apabila peredaran uang yang berada di Surabaya dibandingkan Jakarta Kota/Utara, Jakarta Timur, Jakarta Selatan, dan Jakarta barat, maka Surabaya pantas berada pada urutan nomor 5. Namun beberapa tahun belakangan ini kota Tangerang dan Bekasi, dimana telah banyak muncul sebagai bisnis real estate dan properti yang meraksasa, seperti Bumi Serpong Damai (BSD) kota 6000 hektar, Lippo Village, Lippo City, Kota Legenda 2000 hektar di Bekasi, bahkan yang terakhir 8000 hektar reklamasi pantai di Teluk Naga.

Oleh karenanya, apabila akan mengembangkan usaha di Surabaya harus ekstra hati-hati, karena kota ini bukan lagi kota nomor dua. Meskipun sebagai pusat pengembangan dan pertumbuhan ekonomi Indonesia Timur masih harus dipandang sebagai kota yang hampir setaraf dengan kota Tangerang, Bekasi atau salah satu wilayah kota Jakarta. Pantai timur Surabaya, yang sedang diperebutkan pengembang besar dari Jakarta dan Surabaya luasnya hanya 3000 hektar, tidak lebih luas dari BSD. Surabaya Barat walaupun ada Grup Ciputra yang mengembangkan kota mandiri seluas 1000 hektar ditambah 100 hektar di Gresik tidak lebih besar dari kota legenda di Bekasi.

Saat ini rumah-rumah yang dipasarkan sebagian besar pengembangan adalah tipe menengah dan kecil. Indikator lain bisnis apartemen. Sejak dua tahun yang lalu tatkala *booming* apartemen, telah diluncurkan sekitar 2.000 apartemen di kota ini. Namun, sampai saat ini belum ada satu pun blok apartemen yang selesai, meskipun dikabarkan sudah terjual mendekati 90 persen.

Untuk perkantoran keadaanya hampir sama kurang menggembirakan. Pasok luas kantor sampai dengan 1995 sekitar 150 ribu meter persegi dengan hunia rata-rata 60 persen, hal ini memang masih lebih baik dari beberapa tahun silam. Perhotelan juga menunjukkan tingkat persaingan yang ketat, terutama hotel berbintang lima yang jumlahnya mendekati 100 kamar. Malahan, ada sebuah hotel bintang lima yang berpromosi gratis menginap satu malam apabila menghabiskan minimal Rp 150 ribu di restoran hotel tersebut. Sungguh fantastis!

Harga lahan di kota nomor tujuh ini tidak kalah mahalnya jika dibanding dengan kota Jakarta, ditambah semakin banyak saja pengembang yang mengajukan izin prinsip dan lokasi untuk mengembangkan kawasan Surabaya. Ditengah kota Surabaya penduduk menawarkan lahannya Rp 7 juta per meter persegi, tentu harga ini tidak lebih rendah dari harga lahan jalan Sudirman atau Gatot Subroto di Jakarta.

Daerah pinggiran Surabaya Timur hanya dalam waktu 2-3 tahun harga lahannya naik sampai 10 kali lipat. Hal ini ditengarai masih akan naik terus walaupun berada di tepi pantai yang memerlukan *development cost* tinggi. Menariknya, hal tersebut tidak mengurangi minat pengembang mengajukan izin prinsip dan lokasi. Tidak lebih dari satu tahun (April 1994-Maret 1995) telah diterbitkan lebih dari 100 izin lokasi di Surabaya dan sekitarnya. Itu berarti, setiap minggu terbit 2 izin lokasi.

Barangkali situasi semacam ini sangat disukai oleh pengembang yang belum mengenal hukum bisnis real estate dan properti. Padahal, dalam teori bisnis real estate, di samping perizinan adalah bagaimana caranya meningkatkan nilai lahan yang murah menjadi tinggi melalui cara-cara inovatif, kreatif, paling rendah dan jika mungkin menciptakan iklim agar harga lahan yang akan dikembangkan tidak naik terlampau tinggi. Memang bisnis real estate dan properti di Surabaya itu gampang-gampang susah?

Penulis, Wakil Ketua IV DPD REI Jatim dan Wakil Ketua IV DPP REI Pusat

APARTEMEN

Menunda atau Mengubah Proyek

Sepuluh pengembang apartemen di Surabaya tergopoh-gopoh mengejar target. Ada dugaan terlalu optimis sehingga kelebihan pasok.

Sepuluh pengembang apartemen di Surabaya menjerit. Selain terjadi kelebihan pasok, terjadi pula kelebihan estimasi.

Seandainya para pengembang apartemen di Surabaya benar-benar mematuhi target proyeknya, maka tahun depan mereka akan memasok sekitar 3.735 unit apartemen. Jumlah ini tidak main-main, terutama bagi pengembang yang jelas-jelas meluncurkan produknya. Wajar seandainya menyusuri Kota Buaya di tahun-tahun mendatang kita akan menyaksikan deretan gedung jangkung yang menjulang kokoh di berbagai sudut kota, lengkap dengan berbagai fasilitas seperti kolam renang, pusat kebugaran, dan tak ketinggalan pusat perbelanjaan.

Apakah dari sejumlah unit apartemen itu terserap oleh masyarakat menjadi pertanyaan lain. Buktinya, dari sejumlah itu yang ditawarkan pengembang, hingga mendekati akhir tahun 1995 ini baru sekitar 1.655 unit yang laku terjual atau sekitar 44,3 persen. Padahal, di awal tahun 1996 nanti harusnya sudah ada apartemen yang beroperasi, seperti halnya rencana Adistana Apartemen.

Tetapi, memantau langsung proyek apartemen milik Grup Makarya itu, yang lokasinya di jalan Raya Ngagel itu sepertinya kok tidak mungkin. Pasalnya, bukan saja progresnya lambat, sekarang saja kalu kita mengintip dari balik pagar luar, ternyata tak ada kegiatan pembangunan yang berarti di dalamnya. Nah, bisa dibayangkan apakah mungkin di Januari nanti semua itu bisa rampung.

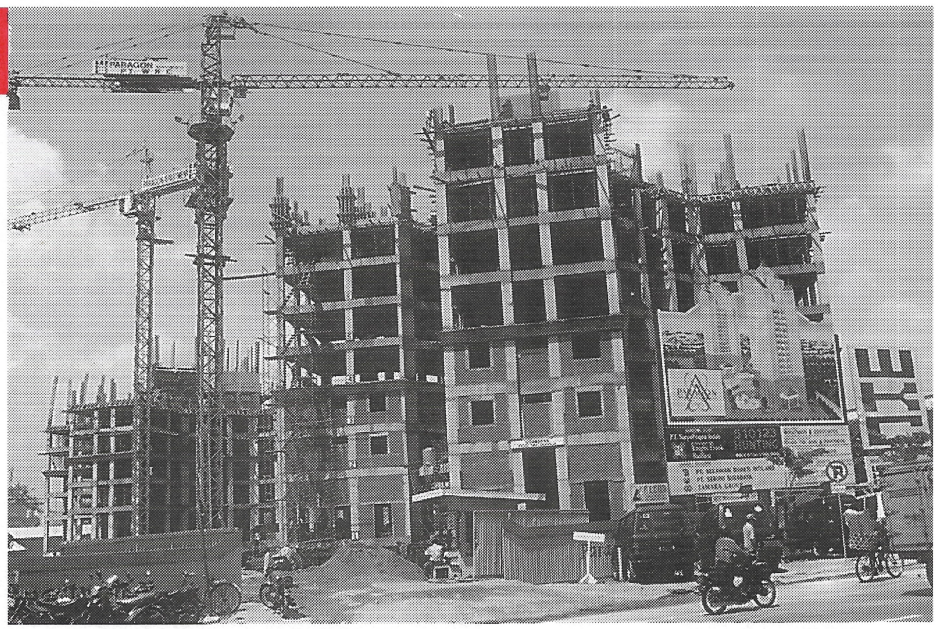
Bukan itu saja, Pakuwon Jati, yang mengembangkan Royal Regency Apartemen di kawasan Tunjungan, disinyalir mengecewakan konsumen. Ceritanya berawal, ketika *tower* perdana yang diakuinya laku keras, tahu-tahu dalam pengembangannya tertutup oleh *tower* apartemen kedua. Sudah pasti pandangan (*view*) calon penghuni apartemen itu terhalang *tower* kedua. Akibatnya, beberapa konsumen ada yang minta pindah ke *tower* kedua. Secara tidak langsung ini trik bisnis Pakuwon agar unit apartemennya laku, tetapi mengapa sampai mengecewakan konsumen? Sayangnya, pihak Pakuwon tak mau memberikan informasi ketika dimintai konfirmasi oleh *Properti Indonesia*.

PERSAINGAN APARTEMEN DI SURABAYA

NO.	NAMA APARTEMEN	JUMLAH UNIT	HARGA RATA-RATA $/PER M²	FULLY FURNISHED	KONTRAKTOR	PENGEMBANG	PELUNCURAN
1.	Adistana Apartemen Jl. Raya Ngagel	347	1400-1800	Tidak	PT Surya Makarya Graha	Grup Makarya	Januari 1994
2.	Paragon Luxury Apartemen Jl. Mayjen Sungkono Surabaya, PT Grup Tamara	132	1400-1750	Tidak	PT Wijaya Kusuma Intiland, PT Seruni	PT Sekawan Bhakti	April 1994
3.	Royal Condominium Jl. Tunjungan	112	1600-2200	Tidak	PT Total Bangun Persada	PT Pakuwon Jati	April 1994
4.	Fountain Court Apartemen Jl. Margorejo	232	900-1200	Tidak	PT Jaya Contractors (Margorejo Indah)	PT Trijaya Kartika	Mei 1994
5.	Crystal Garden Apartemen Jl. Embong Malang	170	1400-2000	Tidak	PT Duta Graha Indah	PT Grup Mas Murni	Juli 1994
6.	Grande Famili Apartemen Jl. Bukit Darmo Golf	1400	1250-1500	Tidak	PT Jaya Contractors	Grup Dharmala	Oktober 1994
7.	Taman Sejahtera Resort Apartel Jl. Injoko	410	560-720	Fully Furnished	PT Waskita Karya	PT Margamas Griya Realty	September 1994
8.	Beverly Park Condominium Jl. Mayjen HR Muhamad	400	1370-1510	Tidak	PT MKU	PT Surabaya Land PT Grup Lippo	Januari 1995
9.	Puri Matahari Condominium Jl. Mayjen HR Muhamad	440	1470-2300	Tidak	PT Jaya Contractors PT Dutikon Sejahtera	PT Prasada Inti Jaya (Grup Gudang Garam)	Februari 1995
10.	Puri Darmo Condominium Jl. Raya Kupang Baru	92	-	Tidak	PT Duta Graha Indah	PT Prima Castle Development (Grup Kedaung)	Juni 1995

Sumber: ProRealtor 2001 (Diolah: Pusat Data Properti Indonesia) Sudah Dikerjakan Sedang Dikerjakan Belum Dikerjakan

PEMBANGUNAN APARTEMEN
TAMBAH MODAL MENGEJAR TARGET



TATAN RUSTANDI

Lain lagi, Grup Paragon yang mengembangkan Paragon Luxury Apartemen dengan investasi tak kurang dari Rp 75 miliar. Sebelum disuntik dana lagi, pembangunannya agak tersendat-sendat. Baru, setelah itu dalam perkembangan terakhir ini kelihatan agak ngebut mengejar target proyek.

Apapun yang dilakukan pengembang apartemen tak bisa lepas dari kiat pemasarann. Sudah pasti setiap apartemen mempunyai kelebihannya sendiri-sendiri. Hanya saja, potensial buyers Surabaya cukup kuat, terutama kelas menengah. Beda dengan Jakarta yang pasarnya sudah kompleks, dan tingkat persainganannya cukup ketat.

"Waktu Surabaya kita garap, bisnis apartemen sudah ada di sana, bahkan waktu kita masuk bisnis sudah akan jenuh akibat *over* suplai. Tapi kelas menengahnya belum dibentuk," aku Tjundoko, Preskom Margamas Realty, yang membangun Taman Sejahtera Resor Apartel di areal 4,5 hektare dari 16 hektare yang dimiliki.

Sebenarnya, para pengembang juga sudah menyadari jika bisnis apartemen di Surabaya belum sumringah seperti di kota-kota besar lainnya. "Itulah yang menyebabkan konsep awal peluncuran produk kami dengan *segmen buyers* kelas menengah. Kita sadar budaya apartemen belum memasyarakat, makanya kita pun menggandeng Choice Hotel untuk memanaje apartemen," tambah Tjundoko kembali.

Hal serupa dilakukan Crystal Apartemen. "Selain untuk hunian, Crystal akan dikembangkan menjadi super blok. maka, selain apartemen, di situ nanti akan ada *club* bisnis dan perkantoran," jelas Djaya Santosa, Direktur Utama Mas Murni Indonesia.

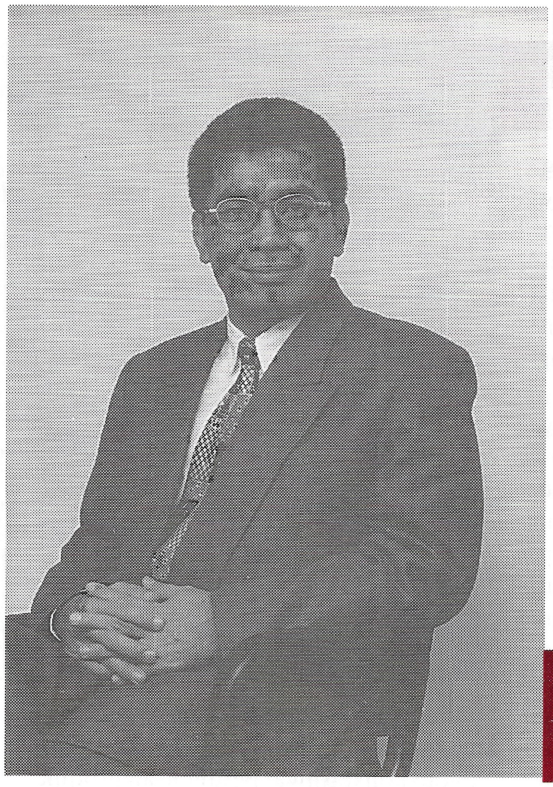
Djaya juga mengakui, ketika membuka harga per meter perseginya 1400 dolar AS dan baru di bawah 50 persen yang laku, tetapi

TERJUAL	GROUND BREAKING	SITE CLEARING	LOADING TEST	CUT & FILL	FILLING	SUB STRUCTURE	SUPER STRUCTURE	FINISHING	COMPLATION DATE
63%	■	■	■	■	■	■	▲ Lt. 2	●	Januari 1996
30%	■	■	■	■	■	■	▲ Lt.6	●	Agustus 1996
79%	■	■	■	■	■	■	■ Lt.19	●	April 1996
78%	■	■	■	■	■	■	■ Lt. 20	▲	Mei 1996
45%	■	■	■	■	■	■	■ Lt. 27	●	Januari 1996
16%	■	■	■	▲	▲	●	●	●	Oktober 1996
81%	■	■	■	■	■	■	▲	▲	September 1996
16%	■	■	■	■	▲	●	●	●	Januari 1997
6%	■	■	■	▲	▲	●	●	●	Februari 1996
29%	■	■	■	■	■	■	▲	●	Juni 1996

setelah bangunannya selesai, maka pemasaran akan makin giat lagi. "*Tower* pertama," tambah Djaya, "nanti merupakan salah satu yang akan selesai dan *tower* apartemen yang pertama di Surabaya. Kalau itu sudah jadi, pemasaran akan lebih konkrit daripada menjual gambar."

Sebut saja, Grup Dharmala, yang mengembangkan Kondominium Graha Famili di areal 17 hektar. Rencananya akan dibangun 14 *tower* dengan 1200 unit. Sekarang, baru tahap I baru 4 *tower* yang dikerjakan untuk 260 unit dan telah terjual 230 unit, padahal ini baru tahap pondasi. Persoalannya, apakah *tower-tower* selanjutnya akan sukses pula seperti *tower* perdana. "Kelebihan kita, di setiap unit penghuni menikmati keindahan Padang Golf," ujar Sinarto, Direktur Dharmala Land.

Boleh jadi, apa yang sudah dilakukan oleh para pengembang apartemen di Surabaya karena kelebihan estimasi.



TATAN RUSTANDI

Memang benar jika harga tanah di kawasan pusat bisnis di Surabaya sudah tinggi, sehingga harus diantisipasi dengan pembangunan secara vertikal, "Tetapi itu hanya diminati golongan eksekutif menengah dan sedikit atas. Bagi golongan atas paling-paling disewakan lagi untuk dijual (investasi)," tanggap Suroso Imam Zadjuli, Dekan FE Unair.

Untuk itu, perlu diperhatikan kondisi masyarakat Jatim. Walaupun sekarang ada sekitar 5000 ekspatriat yang mondar-mandir di Surabaya, tetapi itu juga belum bisa dipastikan sebagai investor. "Kebanyakan dari mereka level menengah, bukan top eksekutif, sehingga mereka tidak bisa memutuskan investasi," ujar JI Pangestu, Wakil Ketua DPD REI Jatim ■ ***BP/HP***

TJUNDOKO
BUDAYA APARTEMEN BELUM MEMASYARAKAT

HOTEL

Banjir Kamar Hotel Menyambut Sidang ATF

Di tengah pasar sedang lesu ,kota Surabaya justru dibanjiri ribuan kamar baru. Ada hotel berbintang yang dikelola sendiri dan ada manajemen asing. Bagaimana kiat menjaring tamu, dan bagaimana nasib bisnis resor?

Kota leluhur para arek ini tengah bergelut untuk menyelesaikan sejumlah bangunan hotel, dari hotel bintang 3 sampai 5. Bila tak ada aral tiga hotel bintang 5, seperti Hotel Sheraton, Westin International, dan Hotel Mandarin, pembangunannya akan selesai tahun 1996 mendatang. Lalu apa yang akan dijaring? Pasalnya, "Surabaya itu tanggung. Kota pariwisata bukan, industri juga tidak," ujar Djaja Santoso, Direktur Utama PT Mas Murni Indonesia, pemilik Hotel Garden Palace di Jalan Yos Sudarso.

Berbagai kalangan menyebut-nyebut maraknya pembangunan hotel ini dikaitkan dengan perhelatan Asean Tourism Forum (ATF) yang akan digelar di Surabaya Januari 1996. Sudah pasti hotel-hotel berbintang selama 7 hari akan dijejali tamu manca negara. Tetapi usai sidang ATF apakah ribuan kamar hotel itu dibiarkan tidur panjang. Sekarang saja setiap melintas di depan hotel yang terlihat adalah dominasi kamar-kamar gelap. Akibatnya, yang terang seolah-olah tenggelam dalam kegelapan karena saking sedikitnya.

Toh mereka tak peduli. Kini, seantero sudut Surabaya *dikepung* rapat beton-beton tinggi berbingkai kaca yang di dalamnya menawarkan kamar dan ranjang. Grup Dharmala lewat anak perusahaannya PT Deverindo Indonesia Raya (DIR) tahun ini akan menyelesaikan pembangunan Hotel Mercure Grand Surabaya yang lokasinya di kawasan Kupang Indah. Penginapan berbintang 3 dengan 13 lantai ini cukup untuk disinggahi 290 orang rencananya akan digelar mulai Desember 1995. Menurut Hendro S. Gondokusumo, Preskom PT Deverindo Indonesia Raya (DIR), untuk membangun hotel ini pihaknya mengucurkan dana sebesar Rp 31 miliar.

Kehadiran Mercure ini akan menempel ketat saingan-saingannya, hotel bintang 4, yang lebih dulu terjun ke lapangan. Misalnya, Garden Palace, atau Novotel Resort Hotel yang baru saja dilempar Ometraco Realty di Jalan Ngagel. Hotel yang menelan investasi Rp 60 miliar itu punya 160 kamar. DIR cukup cerdik. Melihat kompetitornya pemain bintang 4, Mercure justru main di

kelas bintang 3. Tapi buru-buru Hendro menambahkan, Mercure mempunyai fasilitas bintang 4 katanya. Dengan demikian pemain bintang 3 lebih efisien dan "napasnya lebih panjang."

Perseteruan di Surabaya Barat lebih panas lagi. Menjelang keluar Jalan Mayjen. Sungkono genderang perang pun mulai disiapkan. Di sini PT Equator Dinamika sedang membangun Hotel Equator 120 kamar. Persis sebelah baratnya ada Grand Satelite Hotel. Shangri-La dan Mercure pun bercokol di kawasan ini.

Walaupun demikian, PT Pakuwon Jati (PJ) kini harus tergopoh-gopoh mengejar *deadline* Hotel Sheraton, karena hotel ini dipastikan untuk menyongsong perhelatan ATF 1996. Mungkin kesempatan seperti ini sudah lama dinantikan pengusaha hotel Surabaya. Sejak 12 tahun lalu gerbang Indonesia timur ini tak pernah tambah kamar. Terakhir Garden Palace yang menambah kamar bertepatan dengan Visit Indonesia Year.

Tak urung, selesainya pembangunan sejumlah hotel baru pada tahun depan membuat kota buaya ini akan kebanjiran kamar hotel. Untuk kategori hotel bintang 5 sedikitnya ada tambahan 909 kamar. Dari Sheraton 389, Westin 400, dan Mandarin 120. Padahal total suplai saat ini untuk kategori bisnis ke atas mencapai 1.800 kamar. Sudah pasti, hal ini akan menambah tingkat persaingan guna memperebutkan tamu semakin tajam. Sekarang saja dengan tiga hotel bintang lima yang cukup bergengsi — Shangri-La, Patra Surabaya dan Hyatt Regency — upaya untuk menangkap konsumen sulitnya bagai mengejar bayang-bayang.

TATAN RUSTANDI

HERBERTH TF LEONG DAN FRANS TUMEWA
RESOR LEBIH DIMINATI

Karena itu pihak pengelola hotel memasang jaring dengan memberikan diskon cukup besar kepada konsumen. Perang tarif bukan tindakan haram dilakukan. Mereka sama-sama tahu. "Daripada kamarnya kosong, lebih baik ada yang mengisi meskipun harus memberikan diskon besar," beber Santoso terus terang. Naif kalau saya membantah praktek ini, tambahnya.

Guna mengantisipasi kekosongan kamar pun Garden Palace Hotel mengeluarkan produk *Office Tel*. Maksudnya, selain untuk penginapan, hotel ini pun menyediakan kamar yang sekaligus untuk kantor. Ada 2 lantai yang dikembangkan untuk *Office Tel* ini, yang masing-masing kamar luasnya sekitar 33,7 metere persegi. Selain itu, setiap lantai disediakan *resepsionis* dan setiap kamar disediakan 2 saluran telepon, serta berbagai kelengkapan kantor. "Kami mengantispasi bagi mereka yang ingin menjajagi bisnis di Surabaya, bisa juga sebagai *representative* kantor," ujar Santoso kembali.

hemat energi X
efisiensi energi ✓
nilai beli = 0 dalam waktu 3 bulan**

AUTOMATIC LAMP dengan *infrared sensor*
- berfungsi sebagai security lamp
- mengejutkan pencuri
- lampu akan menyala dengan mendeteksi gerakan
- Lampu di set untuk menyala pada keadaan gelap(dapat di set untuk menyala hanya pada saat senja atau malam)
- Lamanya lampu menyala dapat di set 1 - 12 menit
- terdapat beberapa type:
  ● spot light (PAR 38) ● Halogen spot light
  ● Lampu teras ● Sensor tanpa lampu
- memenuhi standard UL, TUV dan ISO 9001
- Garansi 1 tahun

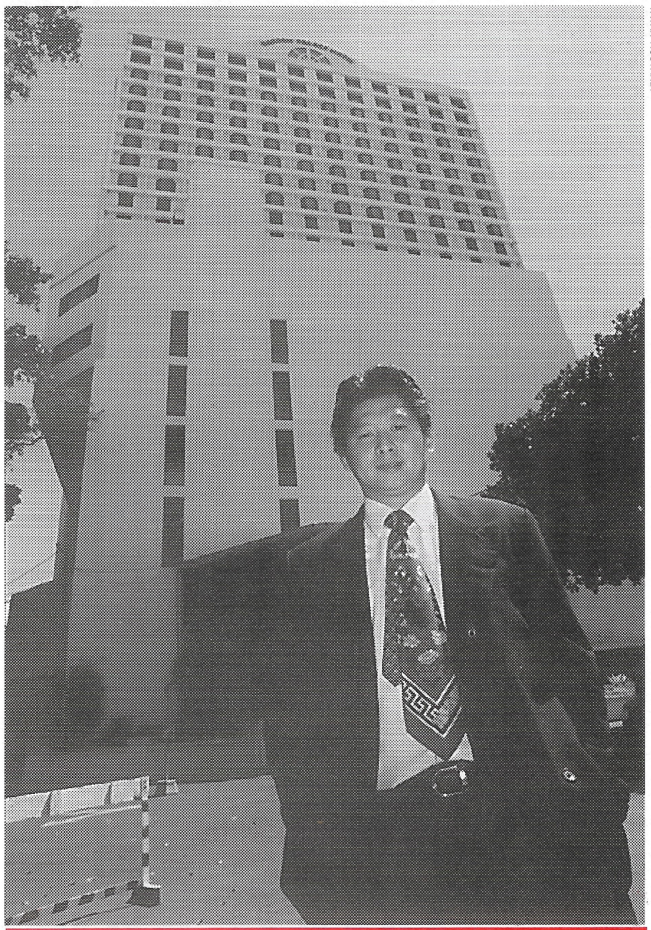
EVERSPRING

- dapatkan di toko listrik terdekat atau :
P.T. NUCLEUS NUSACITRA UTAMA
RUKO TOMANG TOLL A1/28 Telp: 5801773, 5801902
JAKARTA 11520 Fax : 5804839
** berdasarkan pemakaian 300W selama 12jam/hari =108 KWH/bulan @Rp 200/KWH

Garden Palace Hotel mengawali bisnis hotel melalui Garden Hotel, yang statusnya bintang tiga. Awalnya ketika terjadi *boom* pariwisata pertama dulu, sekitar tahun 1980-an. Waktu itu di Surabaya hanya ada beberapa hotel berbintang, sementara lainnya kelas melati. "Iya sekitar tahun-tahun itu hotel kita tergolong paling ramai. Malahan ada yang sampai tak kebagian kamar," aku Santoso.

Sekarang, setelah dikembangkan menjadi bintang 5 dengan menambah gedung baru sehingga menjadi Garden Palace Hotel, tingkat hunian hotel ini hanya 60 persen. "Apalagi kalau bukan karena sudah banyak hotel di Surabaya ini," tambah Santoso.

Tingkat persaingan agaknya menjadi catatan sendiri dalam hingar bingar bisnis hotel di Surabaya. Sebut saja Shangri-La Hotel yang juga tak dapat lari dari belitan persaingan bisnis hotel di Surabaya ini. Menurut Yuliana Djunaidi, Communication Manager Shangri-La, hunian Shangri-La mencapai 70 persen. Tetapi bila diperhatikan Shangri-La hanya mengutip 60 persen dari tarif normal. Harga khusus itu diberikan tidak pada *weekday*, tapi *weekend*. Aneh! Itulah Surabaya. Seperti kata Santoso, kota buaya ini, bukan kota wisata. "Ketika *weekend* biasanya *drop*," tandas Santoso. Orang lebih senang ke Jakarta atau Singapura, tambahnya.



TATAN RUSTANDI

DJAJA SANTOSO
WAKTU WEEKEND DROP

Berbeda dengan hotel yang tumbuh bak cendawan di musim hujan. Pengembangan resor berjalan malu-malu. Kawasan Gerbangkertasusila baru dua pengusaha yang mulai mengaduk lahan. Grande Trawas Estate seluas 171 hektar di kawasan Trawas, Mojokerto dikembangkan Grup Dharmala, dan HM Sampoerna menggarap Resor Taman Dayu seluas 600 hektar di Prigen, Pasuruan. Selebihnya berada di Batu, Malang.

Bagaimana respon masyarakat? Menurut Herbeth T.F. Leong, Sales and Marketing Manager Taman Dayu, resor yang pada tahap I menelan investasi US$85 juta itu diuber konsumen. Padahal harganya terbilang mahal. Golf Estate (500-1500 meter persegi) harganya 280 dolar AS per meter persegi. Sedang Foothill Estate (1.200-2650 per meter persegi) harganya 116 meter persegi. Tak kurang 120 unit kaveling saat ini sudah terjual. Ketika ikut pameran di WTC Surabaya bulan lalu golf vila Taman Dayu terjual 7 unit dari 60 unit yang ditawarkan.

Resor yang nantinya terdiri dari 2.000 vila itu dilengkapi padang golf 18 hole hasil rancangan Jack Niclaus. Investasi yang ditanam 12 juta dolar AS. Taman Dayu masih dilengkapi dengan fasilitas olahraga, pertokoan, hotel, bank, butik, dan sebagainya. "Memang benar suku bunga menjadi kendala dalam pemasaran belakangan ini. Tetapi, sepertinya kita akan menggeser segmen, sebab menurut data yang ada justru peminat yang sudah menginves di Taman Dayu ini kebanyakan membayar tunai," tambah Herberth Leong.

Memang belum sepenuhnya disambut hangat masyarakat. Tapi konsep resor perlahan-lahan mulai dikenal orang Jawa Timur. Buktinya, seperti Vila Panderman yang terletak jauh di kawasan Batu, Malang pun, terjual 4 unit selama berlangsung pameran perumahan di WTC baru-baru.

Bukan saja perumahan, bisnis apartemen pun banyak yang menawarkan dengan fasilitas resor. Sebut saja seperti apartemen yang ditawarkan Graha Famili milik Grup Dharmala dan apartemen Taman Sejahtera milik Marga Mas Realty. "Mungkin hanya Taman Sejahtera yang berani menawarkan resor ini sebagai sarana lebih dari produk apartemen. Apalagi, pengelolaan apartemen ini pun diserahkan kepada Choice Hotel International, sehingga para pemilik ataupun penyewa nanti tak semata tinggal di rumah susun," komentar Benyamin Ginting, dari ProRealtor 2001.

Membidik keuntungan melalui investasi di hotel dan resor agaknya lebih menantang di Surabaya. Bukan saja bisnis ini likuid, tetapi tingkat spekulasinya relatif aman. Seperti terlihat dari data yang ada, bukan saja nilainya terus bertambah, tetapi perbankan dalam menyalurkan kreditnya justru memilih bisnis ini setelah sektor industri. "Selain bisnisnya jelas, hotel dan resor lebih mudah diambil alih untuk dikelola jika manajemennya mengalami masalah. Sementara produk properti yang lain kan harus dieksekusi melalui prosedur hukum berbelit. Iya kalau ada yang mau beli?" ujar seorang bankir. Walaupun dirasaakan tingkat titik impasnya agak panjang, tetapi bisnis ini lebih menantang bagi pengusaha properti di Surabaya ■

HP/BP.

PURWAKARTA-CIATER

Setelah Karawang-Bekasi Mulai Sesak

Kawasan Purwakarta banyak dilirik pengembang. Di sini terhampar potensi lahan untuk permukiman, kawasan industri dan wisata gunung.

Pertumbuhan kawasan industri dan lokasi perumahan di koridor timur masih akan tumbuh pesat. Tengok saja jalur sepanjang Jakarta-Bekasi-Karawang-Cikampek. Ribuan hektar lahan telah disulap menjadi kawasan industri dan permukiman. Sebagai daerah penyangga ibukota, lokasi di sini memang memiliki akses yang cukup baik ke Jakarta.

Menurut data dari Biro Pusat Statistik, pertumbuhan perumahan di Bekasi menunjukkan angka yang sangat mencengangkan. Pada 1987 saja, di sini sudah dibangun 40.822 unit rumah. Bandingkan pada 1991 yang telah membengkak sampai 101.163 unit. Berarti, rata-rata pertahun di Bekasi dibangun sebanyak 15.000 unit rumah. Sementara itu, Kabupaten Karawang pun tak mau kalah. Pada 1987 baru dibangun 1693 unit rumah. Pada 1991 sudah meningkat menjadi 2151 unit rumah.

Akibatnya, cadangan lahan di sini makin berkurang dan harga pun terus beranjak naik. Jalan keluarnya, saat ini para investor mulai melirik Kabupaten Purwakarta yang terletak bersisian dengan Cikampek. Lokasi ini dapat ditempuh melalui jalan tol Cikampek sekitar 1 jam perjalanan dengan kece-patan rata-rata 100 km/jam.

Kabupaten Purwakarta merupakan daerah tingkat II dengan luas wilayah ± 97.172 Ha dan jumlah penduduk sebanyak 575.409 jiwa. Dilihat dari beberapa aspek, kawasan ini cukup potensial untuk dikembangkan. Dari segi geografis, Purwakarta mempunyai jarak yang relatif dekat ke Ibu Kota dan meru-pakan jalur alternatif menuju Bandung. Selain itu, tentu saja harga tanah masih relatif murah.

Pada saat ini daerah dengan jumlah desa/kelurahan sebanyak 192 yang tergabung dalam 11 kecamatan tersebut telah banyak tumbuh perumahan dan kawasan industri baru. Menurut catatan kantor statistik setempat, ada 162 kawasan industri yang telah dibangun, baik oleh PMDN mapun PMA. Sementara untuk permukiman, di sini sudah dikembangkan 12 lokasi perumahan yang tersebar di 9 desa, meliputi desa Kaler, Cisereuh, Muncul Jaya, Citalang, Ciwareng, Mekar Galih, Mulya Mekar, Cigelan, dan Bunder.

Ada kesan, pengembangan lokasi permukiman yang tidak tertata ini, membuat Rencana Umum Tata Ruang (RUTR) Kabupaten Purwakarta tidak matang. Lokasi yang semula diperuntukan sebagai sawah teknis, bisa saja berubah menjadi kawasan industri dan perumahan. "Developer bebas memilih lokasi di mana saja," ungkap Titu Sumarto staf di Kecamatan.

Tidak heran, kemudahan ini dimanfaatkan para pengembang untuk memilih daerah baru dengan harga murah. PT Kharisma Anugerah Pandawa (KAP) misalnya. Salah satu pengembang yang tergolong besar di Purwakarta ini telah mengembangkan empat lokasi perumahan di lokasi-lokasi yang berbeda. Antara lain Perumahan Citalang Indah, Perumahan Bukit Galih Manunggal, Perumnas Cimaung dan Perumahan Pesona Griya Asri. "Kami telah membangun hampir 1.500 unit rumah dengan berbagai type," jelas Barkah Hidayat, Direktur Utama KAP.

Inilah yang menyebabkan harga tanah melonjak drastis. Di Desa Cihideung Kecamatan Purwakarta saat ini harga tanah di sepanjang jalan protokol sudah relatif tinggi. Ambil contoh di sekitar lokasi perumahan Pesona Griya Asri yang berjarak

SUMARDI

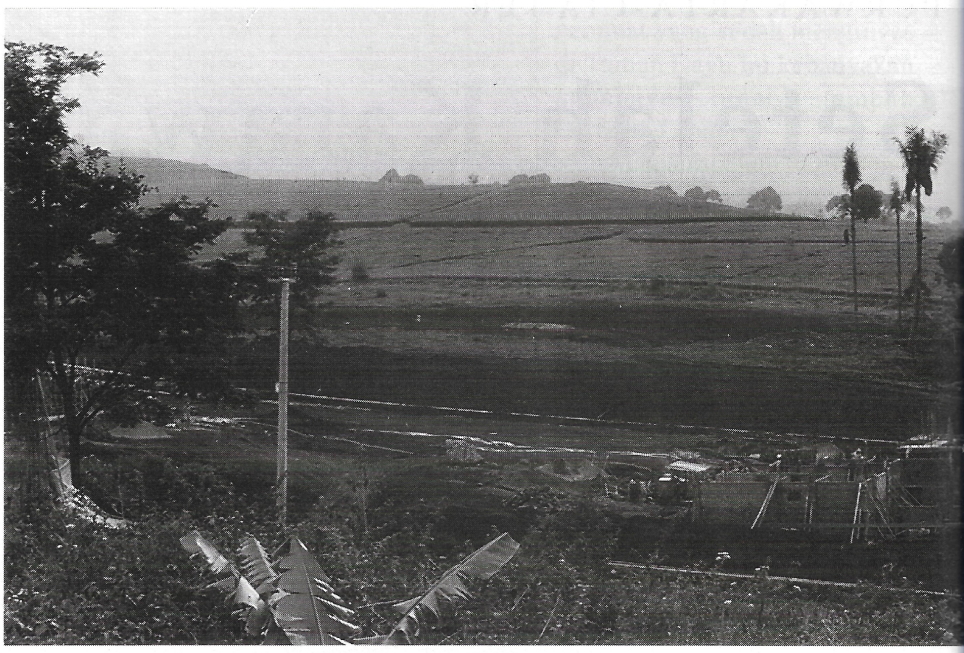
PENAMBANGAN PASIR
MEMANFAATKAN SAWAH NON PRODUKTIF

2 Km dari pusat kota. Harga tanah yang berlokasi di sepanjang jalan utama sudah mencapai Rp. 100.000 per meter persegi. Beberapa waktu yang lalu, lahan di sini masih dijual Rp 10.000-Rp 20.000 per meter persegi. "Kecuali di bagian belakang, Masih ada yang seharga Rp 5.000 per meter," ujar salah seorang penduduk.

Jangan kaget bila developer yang membangun perumahan di kawasan tersebut, berani menawarkan kavling dengan harga Rp 150.000 per meter persegi. Untuk posisi yang berada di bagian dalam agak murah, "Rata-rata Rp 100.000 per meter," jelas Sukri, marketing proyek Pesona Griya Asri. Menurut Idah, salah seorang pemilik lahan di sini, pengembang Pesona Griya Asri membebaskan hanya seharga Rp 15.000 per meter persegi tahun lalu. Akibat pembangunan perumahan tersebut, "Harga tanah di sekitar ini melonjak tinggi," katanya.

Pengembangan wilayah kabupaten Purwakarta, dimulai sejak pertengahan 1980-an. Adalah permukiman baru di desa Muncul Jaya dan di desa Mekar Galih yang pertama kali dikembangkan. Puncaknya ketika jalur jalan Purwakarta-Bandung diperbaiki pada 1994, permukiman lain dengan skala lebih besar pun bermunculan. Antara lain di desa Citalang dan Ciwareng.

Marak pembangunan perumahan baru, ternyata tidak terlepas pula dari mekarnya kawasan industri di sekitar Karawang, Cikampek, dan Purwakarta. Puluhan industri besar dan sedang segera beroperasi di sini. PT Indorama Pacifik misalnya, pabrik sandal yang telah mengekspor produk mereka ini telah lama menancapkan usahanya di sini. Disamping itu juga ada dua pabrik Textile yaitu PT Cilangkap Textile dan PT Quti.



KAWASAN CIATER RIUNG RANGGA
TANPA KOMPETITOR

Tidak jauh dari sini, beberapa kilometer arah subang ada PT Great River Industri sedang di bangun. Kemudian di perbatasan Kabupaten Purwakarta dan Subang terdapat pabrik Kertas Pos Kota. Yang lebih menarik di daerah ini ada penggalian pasir di areal persawahan. Daerah yang tadinya produktif kini berubah menjadi kawasan tambang pasir.

Kelihatannya, Purwakarta tidak hanya punya prospek di perumahan. Tapi juga punya potensi pengembangan di kawasan industri dan wisata. Khusus untuk mengembangkan kawasan industri, tidak terlalu sulit untuk mendapatkan lahan luas dengan harga terjangkau. Di sepanjang jalan Purwakarta-Subang-Ciater, banyak lokasi bekas sawah non produktif yang di jual murah. Pasaran tanah untuk industri ini pun relatif masih murah. Berkisar antara Rp 20.000-Rp 30.000 per meter persegi. Seorang penduduk yang mempunyai lahan seluas 30 Ha malah menawarkan harga Rp 30.000 per meter persegi sudah termasuk biaya balik nama.

Memasuki Kabupaten Subang, pengembangan kawasan untuk permukiman sudah jarang ditemui. Di sepanjang jalan sebelum memasuki kota kabupaten, hanya ada satu lokasi hunian yaitu perumahan Ciereng Permai. Bahkan untuk mencari tanah yang akan dijualpun agak sulit. Maklum, kontur tanah di lokasi ini agak berbukit-bukit.

Di daerah Kalijati kesejukan dan keindahan perbukitan sudah mulai terasa. Bahkan di sekitar jalur ini telah beroperasi beberapa obyek wisata seperti Sumber Air Panas. Melihat kondisi alamnya, kawasan ini sangat memungkinkan untuk dikembangkan sebagai obyek wisata. Belum banyak investor yang berminat memasuki lokasi ini. Sampai saat ini, hanya kawasan resor yang dikembangkan oleh grup Ongko terlihat mulai memperlihatkan progres. Kawasan ini hampir tidak memiliki kompetitor di sini.

Tidak heran harga tanah di kawasan ini pun sudah relatif mahal. Lahan yang berada di tepi jalan utama, ditawarkan Rp 2 juta pertumbak (± 14 meter persegi). Sementara lokasi yang masuk ke dalam dan belum ada sarana jalan umum, dijual seharga Rp 700.000 per tumbak. Dengan harga pembebasan sekitar Rp 20.000 per meter, kini pengembang Ciater Riung Rangga menjual tanah kavling di kawasan mereka seharga Rp 200.000-Rp 250.000 per meter persegi. Di atas lahan seluas 120 hektar, pengembang grup Ongko berencana akan membangun 800 unit rumah elite ■

WID

HARGA LAHAN DI BEBERAPA LOKASI PURWAKARTA

No.	Lokasi	Status	Harga/m²	Peruntukan
1.	Desa Mulia Mekar, Pwk	HM	45.000	komersil
2.	Desa Cihideung, Pwk	HGB	150.000	Pemukiman
3.	Jalan Raya Veteran	Girik	100.000	Komersil
4.	Desa Cijaya	HM	30.000	komersil
5.	Pusat Kota	-	500.000	Komersil
6.	Jalan Raya Sadang	Girik	50.000	komersil
7.	Desa Cihideung	Girik	30.000	pertanian
8.	Kec. Campaka	Girik	12.500	Industri
9.	Kav. Ciater	HM	250.000	Pemukiman
10.	Jl .Raya Ciater	HM	145.000	komersil

BRC KINI **BHP**

PRODUSEN

BAHAN BANGUNAN

BAJA BERKUALITAS

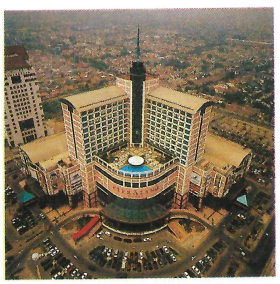
INTERNASIONAL

P.T. BHP Steel Building Products Indonesia, dahulu P.T. BRC Lysaght Indonesia, menghadirkan teknologi mutakhir Australia dalam serangkaian produk penutup atap dan dinding baja BHP berkekuatan tinggi dengan standar kualitas internasional. Produk penutup atap dan dinding BHP terbuat dari bahan dasar baja **ZINCALUME®** dan **COLORBOND®**. Ketahanan produk ini terhadap karat dijamin empat kali lebih kuat daripada baja galbanis biasa.

KLIP-LOK® HI-TEN®
Wall's Unilever

Tersedia dalam aneka bentuk profil yang dikenal dengan nama **KLIP-LOK® HI-TEN®**

SPANDEK® HI-TEN®
P.T. BHP Steel Indonesia



CRIMP CURVE®
TRIMDEK® HI-TEN®
Citraland

TRIMDEK® HI-TEN® dan **SPANDEK® HI-TEN®**. Untuk merancang bangunan yang lebih modern dan estetis, bentuk lengkung atau **CRIMP CURVE®** merupakan pilihan yang sangat tepat. Seluruh produk penutup atap dan dinding BHP tersedia dalam aneka warna **COLORBOND®** yang menarik.

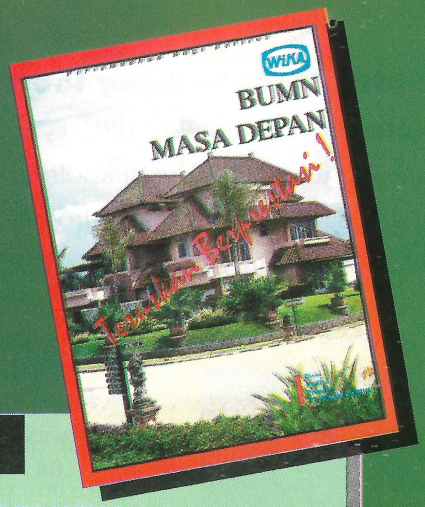
BEDA NAMA MUTU PRIMA BRC BHP

BHP

P.T. BHP Steel Building Products Indonesia

Jl. Rawaterate I/1, Kawasan Industri Pulogadung, Jakarta 13010,
P.O. Box 1034/JAT Telepon : (021) 4603950 (Hunting),
Facsimile : (021) 4713024, 4603263

Cabang : • Bandung • Semarang • Surabaya • Denpasar • Medan • Palembang • Balikpapan.



TAMAN

WIKA

ISO 9001

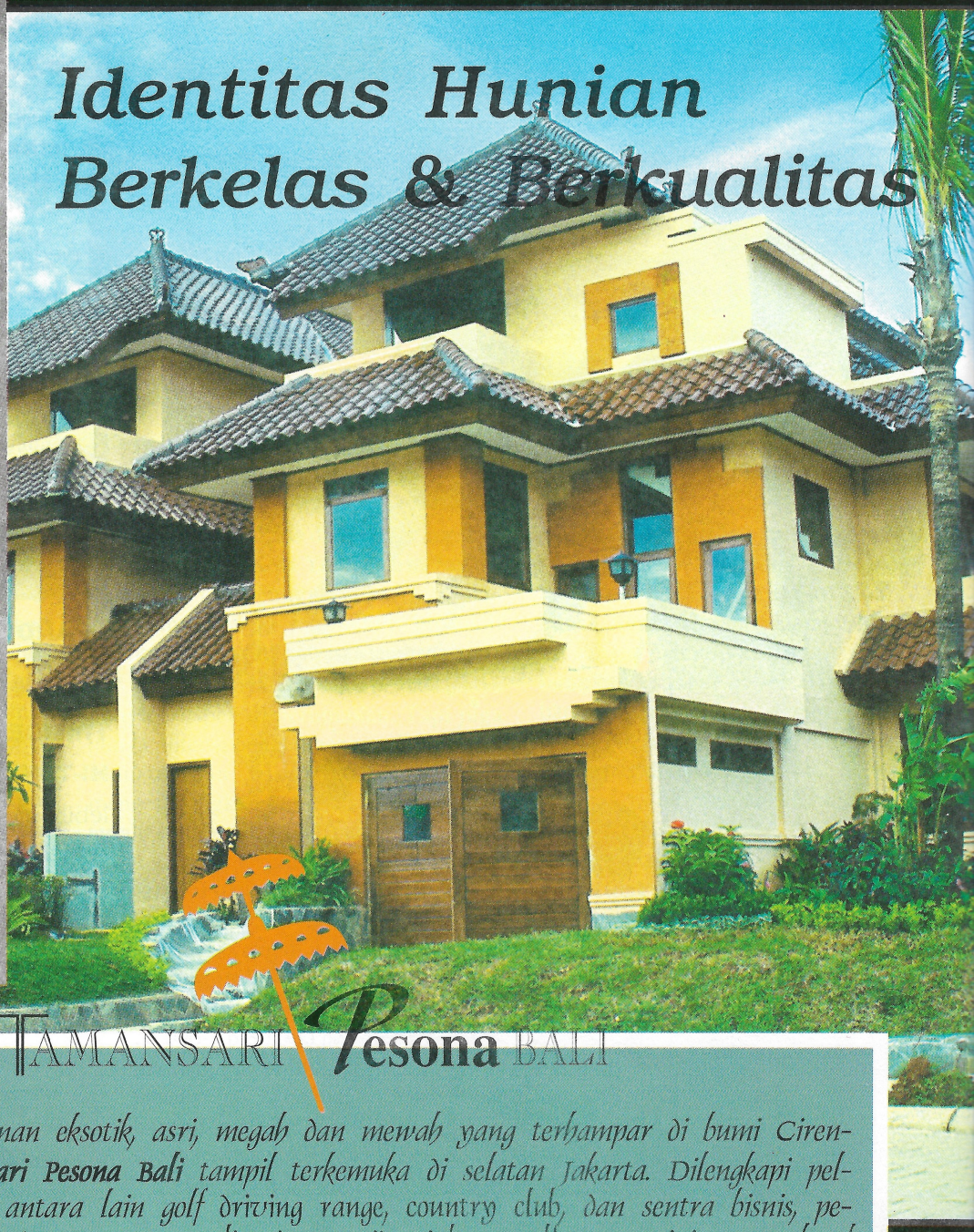
TAMANSARI WIKA

Pertama di Indonesia, sebuah perusahaan negara seperti PT Wijaya Karya (WIKA) mendapat 8 sertifikat seri ISO 9000 (sekaligus) dari *Lloyd's Register Quality Assurance* (LRQA). Penghargaan internasional yang diberikan pada Rabu 12 Juli 1995 lalu itu, merupakan pengakuan terhadap kinerja profesional WIKA dalam menghasilkan karya berkualitas. Termasuk dalam membangun berbagai pemukiman bermutu.

Aneka produk realti dan properti WIKA diseluruh nusantara, yang berkibar dengan panji-panji **Tamansari**, memang pantas menyandang predikat terhormat sebagai hunian berkelas dan berkualitas. Juga, jatidiri yang bergengsi. Dalam tradisi aristokrasi, **Tamansari** adalah Bentala (tempat tinggal) para raja-ratu nan serba elok, indah, megah, dan asri bagi para pribadi pilihan yang memiliki masa depan gemilang, dan mesti diperlakukan istimewa.

Tamansari memang dibuat dengan mempertaruhkan segenap kesungguhan dan kesanggupan. Digarap dengan standar manajemen mutu internasional ISO 9001 yang selama ini diterapkan WIKA dibawah kepemimpinan Manajer Divisi Realti dan Properti (DRP) WIKA **Ir. Lukman Purnomosidi, MBA.**, **Tamansari** merupakan komitmen tertinggi WIKA dalam mempersembahkan karya bermutu.

Prestasi dan reputasi meraih ISO 9001 ternyata tak membuat WIKA berpuas diri. Sebaliknya, tegas Lukman, "Kian melecut WIKA untuk bergerak lebih cepat, dan menari lebih lincah." Targetnya, pada akhir dekade 20 nanti, DRP WIKA mampu meraih pertumbuhan penjualan senilai Rp 239 miliar. Angka ini optimis bisa dicapai, bahkan terlampaui. Kata kuncinya, tandas Lukman, "Teruskan berprestasi!"



Identitas Hunian Berkelas & Berkualitas

TAMANSARI **Pesona** BALI

Ratusan banjar Bali nan eksotik, asri, megah dan mewah yang terhampar di bumi Cirendeu, membuat ***Tamansari Pesona Bali*** *tampil terkemuka di selatan Jakarta. Dilengkapi pelbagai fasilitas modern, antara lain golf driving range, country club, dan sentra bisnis, pemukiman yang masbur dengan nama* Bali View Residential & Golf Estate *ini setara hotel berbintang lima. Tak heran bila banyak orang menyanjung, "Keanggunan rona Tamansari Pesona Bali tak habis sekalipun dilukiskan dalam ribuan puisi."*

Galaksi Comms/ 95

Divisi Realti & Properti PT. WIJAYA KARYA

Anggota REI NO : 00.001